



Licença Creative Commons (BY-NC) permite copiar, distribuir, transmitir e adaptar o trabalho desde que citado o autor e licenciante, não sendo permitindo o uso para fins comerciais.

Creative Commons License (BY-NC) that allows you to copy, distribute, transmit the work and to adapt it. Does not allow the use for commercial purposes.

REFERÊNCIA

BOEHE, Dirk Michael; BALESTRO, Moisés Vilamil. A dimensão nacional dos custos de transação: oportunismo e confiança institucional. **Revista Eletrônica de Administração**, Rio de Janeiro, v. 12, n. 1, p. 140-158, jan./fev. 2006. Disponível em: <<http://seer.ufrgs.br/index.php/read/article/view/40375/25653>>. Acesso em: 29 dez. 2014.

A DIMENSÃO NACIONAL DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: OPORTUNISMO E CONFIANÇA INSTITUCIONAL

Dirk Michael Boehe

Universidade de Fortaleza – UNIFOR
E-mail: dmboehe@unifor.br

Moisés Vilamil Balestro

Universidade de Brasília – UNB
E-mail: moises@unb.br

RESUMO

A propensão ao comportamento oportunista por parte dos indivíduos, pressuposto presente na Teoria dos Custos de Transação (TCT), é muitas vezes tratada de forma universal, sem considerar que essa propensão possui variação de um país para outro. O objetivo deste artigo é mostrar que pesquisas acadêmicas e aplicações gerenciais que utilizam a TCT devem levar em conta a relação entre os diferentes ambientes institucionais e a propensão ao comportamento no âmbito da sociedade. Para tanto será investigada a propensão ao comportamento oportunista em 27 países e em que medida ela está relacionada com a confiança nas instituições. Será argumentado que os países com uma maior propensão a comportamento oportunista e uma menor confiança nas instituições podem apresentar custos de transação mais altos e vice-versa. A partir de uma revisão de literatura sobre o conceito dos custos de transação, foram construídos índices para medir a confiança em instituições e a propensão ao comportamento oportunista da população de 27 países em seis continentes. A amostra analisada contém aproximadamente 45.000 observações e foi retirada da *World Values Survey*. No presente artigo serão formuladas várias proposições que podem servir como base para pesquisas sobre cooperação interempresarial em diferentes ambientes institucionais e internacionalização de empresas.

Palavras chave: Teoria dos custos de transação, oportunismo, confiança em instituições, ambiente institucional, internacionalização de empresas

ABSTRACT

Opportunistic behavior, one of the assumptions of Transaction Cost Economics (TCE), is often seen as an universal concept neglecting that opportunism may vary from one country

to another. The aim of this article is to show that academic research as well as managerial applications which use TCE should consider the relationship between different institutional environments and propensity to opportunistic behavior in society. For this reason we will investigate the propensity towards opportunistic behavior in 27 countries and to which extent opportunism is related to confidence in institutions. It will be argued that countries with a higher inclination towards opportunistic behavior and lower confidence in institutions may show higher transaction costs and vice-versa. Drawing on literature review, two indexes were built in order to measure opportunistic behavior and confidence in institutions. The sample of 27 countries from six continents was extracted from the *World Values Survey*. Based on our results, several research propositions will be formulated. They may serve as a basis for research on cooperation in different institutional environments and business internationalization.

Key words: Transaction Cost Economics, opportunism, confidence in institutions, institutional environment, inter-firm cooperation, business internationalization

1 INTRODUÇÃO

De acordo com Wallis e North (1986), mais de 45% da renda nacional dos EUA pode ser atribuída ao valor das transações. Os custos de transação consomem, então, uma parcela relevante de uma economia. No entanto, apesar da visão de North de que tais custos podem ser vistos de forma agregada, são quase inexistentes os trabalhos que buscam vê-los no âmbito da sociedade. Em outros termos, mostrar a relação das fontes dos custos de transação no âmbito dos valores e normas sociais e da confiança nas instituições chaves para o bom funcionamento das transações econômicas.

A teoria dos custos de transação (TCT) baseia-se em duas premissas essenciais, a racionalidade limitada e a inclinação do indivíduo em geral e do agente econômico em particular para o comportamento oportunista. Ambas podem gerar incerteza nas transações entre as empresas, principalmente, quando as salvaguardas contratuais contra o oportunismo não são adequadamente garantidas (*enforced*) pelas instituições do país. As implicações disso são amplas e impactam nas transações de mercado e nas estratégias colaborativas das empresas. A propensão dos empresários a optar em favor da integração vertical das suas atividades é um exemplo. O problema é ampliado quando as empresas estão se internacionalizando, seja por meio do licenciamento das suas tecnologias, exportações ou a criação de subsidiárias no exterior, já que qualquer uma dessas transações envolve interações com parceiros estrangeiros. Isso requer uma abordagem da TCT que leve em consideração as

diferenças nos valores sociais em distintos países tanto em relação à propensão ao comportamento oportunista de uma determinada sociedade e a confiança nas instituições fundamentais para a atividade econômica (Estado, sistema judicial, sistema político, etc). Assim será possível enriquecer a TCT para além de um modelo dedutivo sem uma maior base empírica. Em resposta à crítica de que a TCT pressupõe que o ambiente institucional seja o mesmo no mundo todo, Williamson (1996, p. 229-230) reconhece que a TCT “preocupada com os mecanismos da governança, negligenciou” que o ambiente é importante e que ele varia de um país para outro.

O objetivo deste artigo consiste no exame de diferenças entre países em relação a duas variáveis, o oportunismo dos atores econômicos e a confiança nas instituições do ambiente institucional de cada país.

Com base na variação presente nos valores relacionados com a propensão ao oportunismo e confiança em instituições, será argumentado que uma propensão a um comportamento oportunista mais forte e um ambiente institucional mais fraco indicam a possibilidade de custos de transação mais altos e vice-versa.

Para tanto, são utilizadas amostras probabilísticas de 27 países extraídas da maior pesquisa internacional de cultura política, a *World Values Survey*.

A partir dos resultados da análise dos dados, são formuladas proposições que incorporam a dimensão da sociedade nacional na abordagem da TCT. A verificação destas proposições em futuras pesquisas possui implicações para temas como gestão internacional, transferência de tecnologia e diversas formas de cooperação empresarial.

Na próxima seção, há uma revisão da TCT e do conceito de ambiente institucional. Nas seções seguintes, são apresentados o método do estudo e a análise de resultados. Na análise dos resultados, os países são agrupados em matrizes que mostram as distâncias entre eles nos índices de propensão ao comportamento oportunista e de confiança nas instituições. Por último, são discutidas limitações e implicações da pesquisa.

2 CUSTOS DE TRANSAÇÃO

A Teoria dos Custos de Transação, desenvolvida por Coase (1952) e Williamson (1985), constitui uma parte da Nova Economia das Instituições, área da economia que abriga também a Teoria da Agência e Direitos de Propriedade. Os custos de transação influenciam a escolha do modo de governança das atividades produtivas. A escolha do modo de governança depende do custo que se incorre ao utilizar o mecanismo do mercado. Trata-se principalmente

de uma decisão do tipo “fazer ou comprar”. Quando os custos de realizar atividades econômicas por meio de transações de mercado são altos, as empresas tendem a realizar essas atividades internamente (“hierarquia”). Quando estes custos forem relativamente baixos, é mais provável a compra do produto ou serviço no mercado. Na terminologia de Williamson, os incentivos para a adaptação autônoma por meio do mecanismo de preços são altos no caso do mercado, mas são baixos no caso da hierarquia. O segundo mecanismo de governança, o controle administrativo, implica na adaptação consciente e deliberativa por meio de cooperação entre os atores. Ele é alto na hierarquia e baixo no mercado (ver quadro 1) .

Além dessas duas formas de governança, há uma terceira, intermediária, a híbrida. Ela baseia-se em incentivos e controles medianamente fortes o que significa que tanto a adaptação autônoma quanto a cooperativa estão igualmente presentes nessas relações entre empresas. Essa forma híbrida equivale a colaborações interempresariais, tais como redes de empresas, relações entre clientes e fornecedores, *joint-ventures*, alianças estratégicas, franquias, dentre outras.

Atributos	Estruturas de Governança		
	Mercado	Híbrida	Hierarquia
<i>Instrumentos</i>			
Intensidade de incentivos	++	+	0
Controles administrativos	0	+	++
<i>Atributos de desempenho</i>			
Adaptação autônoma	++	+	0
Adaptação cooperativa	0	+	++
Lei contratual	++	+	0

Quadro 1 – atributos de estruturas de governança mercado, híbrida e hierarquia

Fonte: Williamson (1996, p. 105)

Segundo Williamson, a existência dos custos de transação derivam de duas premissas comportamentais, racionalidade limitada (Simon, 1945) e oportunismo dos atores econômicos. Racionalidade limitada significa que o ser humano não é onisciente; logo ele não pode tomar decisões ótimas senão apenas satisfatórias. Vale notar que esta premissa distingue essa vertente da economia da teoria neoclássica que parte da premissa que todos os agentes possuem um comportamento maximizador de utilidade.

O oportunismo foi definido por Williamson (1985: 30) como “condição da busca de auto-interesse com astúcia” o que resume comportamento como mentir, roubar, lograr, formas sutis de enganar, revelar informação de forma distorcida ou incompleta, ofuscar, confundir,

etc. É conveniente lembrar que existe uma propensão a que os indivíduos se comportem de maneira oportunista o que não significa que eles o façam o tempo todo.

Sob premissas irreais em que não existisse oportunismo e os atores possuíssem todas as informações num determinado momento, bem como a capacidade de processá-las (racionalidade perfeita), a possibilidade da transação (ou da cooperação) fracassar seria nula. Se os agentes não dispuserem de todas as informações e se o comportamento oportunista for provável, a complexidade e incerteza da interação econômica aumentarão. Quanto maior a incerteza, mais provável será a probabilidade de que os atores econômicos optem ou pelo mercado ou pela hierarquia e menos provável será que eles optem pela forma híbrida: nas palavras de Williamson (1996, p. 116), “o risco de oportunismo em negócios interfirma é maior para transações híbridas”.

Além dessas premissas, os custos de transação são influenciados pela especificidade dos ativos, freqüência das transações, incerteza e complexidade do ambiente, quantidade de agentes envolvidos na transação, assimetria de informações, direito contratual, condições tecnológicas. O presente artigo limita-se, porém, à questão do oportunismo e tratam-se as demais condições como constantes, *ceteris paribus*.

Nas relações comerciais ou, mais especificamente, nas relações cooperativas entre duas (ou mais) empresas existem os custos de transação *ex ante* – a formulação, a negociação e a definição de medidas de salvaguardas para o acordo – e os custos de transação *ex post* – os custos de adaptação, os custos relacionados com a negociação posterior de cláusulas mal alinhadas, os custos de resolução de disputas e os custos de efetivar os comprometimentos dos parceiros (Williamson, 1985, p. 20-21).

Nota-se que a propensão ao comportamento oportunista pode afetar ambos os tipos de custos de transação, *ex ante* e *ex post*. A procura de informações pode ser dificultada quando um ator não está disposto a passar informações relevantes por ter medo de que as informações fornecidas sejam usadas para finalidades que poderiam prejudicar a sua situação competitiva. Provavelmente, as negociações se prolongam, já que é necessário estipular salvaguardas mais específicas contra violações do contrato em situações quando os atores terem medo do comportamento oportunista do outro. A estipulação das cláusulas do contrato é dificultada porque a racionalidade é limitada: contratos perfeitos não existem. Por conseguinte, cada versão do contrato teria que ser verificada minuciosamente para evitar que o futuro parceiro se aproveite de uma “lacuna”, isto é, uma possibilidade de tirar proveitos da imperfeição do

contrato sem violá-lo abertamente. Em decorrência disso, o oportunismo também aumenta os custos de controle e adaptação *ex post*.

Em muitos casos, a possibilidade de que existam instituições jurídicas confiáveis pode incentivar o comportamento cooperativo ou mitigar a propensão ao comportamento oportunista ainda que os juízes sejam pouco indicados para decidir sobre um assunto altamente específico e desconhecido. Nas palavras de Williamson (1985, p. 70-71),

“Um reconhecimento de que o mundo é complexo, de que acordos são incompletos e de que alguns contratos nunca serão feitos ao menos que ambas as partes possuam confiança nos dispositivos legais para a solução de disputas judiciais caracteriza a lei dos contratos neoclássica.”

Podemos, então, distinguir três níveis de análise na nova economia institucional, o nível macro que se refere ao ambiente institucional, o nível micro que se refere à governança assim como o nível dos atores econômicos individuais (Williamson, 1996, p. 223 e 253).

3 AMBIENTE INSTITUCIONAL

Segundo North (1990; p. 4), as instituições de um país constituem as regras do jogo para os atores econômicos, pois elas “definem e limitam o conjunto de escolhas de indivíduos”. Em relação às organizações, sua criação e evolução dependem das instituições, porque elas afetam os custos das trocas e da produção: “em conjunto com a tecnologia empregada, elas determinam os custos de transação e transformação (produção), os quais resultam em custos totais” (North, 1990, p. 5-6). Os custos podem ser influenciados por instituições formais e por instituições informais, como cultura e normas sociais.

Em síntese, o ambiente institucional pode provocar “mudanças de parâmetros”, ou seja, “mudanças nos custos comparativos da governança” (Williamson, 1996, p. 223). Por outro lado, os “atributos comportamentais” dos indivíduos também podem causar mudanças nos custos de governança. Além disso, é possível que o ambiente institucional influencie, por meio de condicionamento social, os atributos comportamentais dos indivíduos. Um efeito semelhante pode haver entre o nível da governança e o indivíduo, podendo ser interpretado como educação do indivíduo por meio da governança (“preferências endógenas”). Finalmente, atores econômicos podem, por meio de um *feedback* “estratégico”, influenciar características do ambiente institucional, por exemplo, exercendo atividades de pressão (*lobby*) com a finalidade de mudar a lei contratual, barreiras comerciais, dentre outros (ver flecha pontilhada na Figura 1).

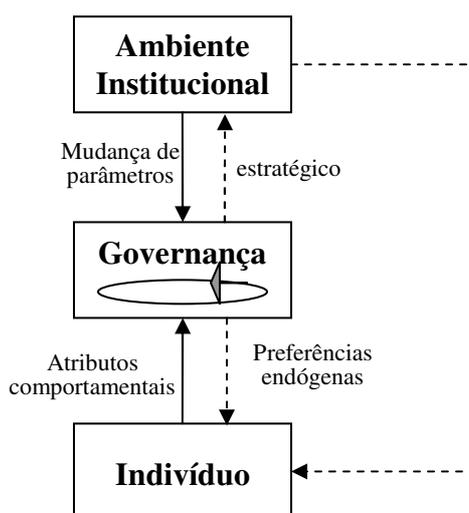


Figura 1 –Esquema de três níveis

Fonte: Williamson (1996, p. 223)

Sugerindo um vínculo entre os níveis macro, micro e individual, Williamson evoca Arrow (1974 in Williamson, 1985, p. 9) quando este afirma que “a questão da organização econômica seja localizada num contexto mais amplo no qual se considera expressivamente a integridade das partes envolvidas em transações. Portanto, a eficácia de modos alternativos de contratar varia entre culturas por causa de diferenças na confiança”.

A confiança, entretanto, é considerada por Williamson (1996, capítulo 10) como um termo pouco preciso e pouco útil para a análise de trocas econômicas e os modos de governança. Assim, ele distingue três tipos de confiança:

- confiança calculadora,
- confiança pessoal,
- confiança nas instituições.

O termo “confiança calculadora”, é segundo Williamson uma contradição, já um ator que “confia” apenas para obter vantagens econômicas ou para continuar tendo acesso a essas vantagens, na realidade não confia na outra pessoa, senão no funcionamento das salvaguardas do contrato.

Além disto, Williamson menciona também a confiança pessoal entre os parceiros, porém parece que pesa mais uma concepção negativa do ser humano.

“Uma das implicações do oportunismo é que os modos de cooperação ideais da organização econômica, nos quais indico aqueles onde confiança e boas intenções são generosamente imputados aos seus membros, são muito frágeis. Tais organizações são facilmente invadidas e exploradas por agentes que não possuem

estas qualidades. Formas organizacionais de espírito elevado, aquelas que possuem altos níveis de confiança, portanto baseadas em relações não-oportunistas – tornam-se inviáveis pela invasão de oportunistas que não foram nem penalizados e nem filtrados” (Williamson, 1985: 64-65).

O que é realmente relevante é o terceiro tipo de confiança o qual é relacionado com o ambiente institucional de uma sociedade, pois o ser humano, reconhece Williamson (1996, p. 267) é um “animal social” que está sujeito a socialização, aprovação social e sanções.

Logo, “os riscos de negócios variam não apenas com os atributos de transações mas também com o ambiente de negócios do qual eles fazem parte” (Williamson, 1996, p. 267). Mais adiante na mesma página Williamson acrescenta que as “salvaguardas (governança) variam sistematicamente com o ambiente institucional no qual as transações estão localizadas” e, ainda, “transações que são viáveis em um ambiente institucional que fornecem fortes salvaguardas, podem ser inviáveis em ambientes institucionais que são fracos”. Por exemplo, uma cooperação interempresarial (forma de governança híbrida), já altamente exposta a oportunismo, fica ainda mais vulnerável quando o ambiente institucional não fornece as devidas salvaguardas. Por outro lado, “comunidades étnicas que apresentam solidariedade desfrutam as vantagens de um tipo de contratação híbrido” Williamson (1996, p. 116). De acordo com Williamson, empresas localizadas em tais ambientes institucionais fracos tendem a optar ou por transações de mercado ou pela hierarquia. Ainda, segundo Williamson (1996, p. 267-270) e em concordância com North (1990), há seis atributos do ambiente institucional que merecem a nossa atenção:

- a cultura da sociedade,
- a política,
- a regulamentação,
- a profissionalização,
- a cultura corporativa,
- as redes.

Sobre a cultura, Williamson escreve que ela “serve como controle sobre oportunismo”. Ele se refere especificamente a sanções sociais que limitam comportamento oportunista, o que inclui além de hipocrisia e mentira também a corrupção. Se a corrupção não for suficientemente sancionada, então, os contratos não podem ser tornados efetivos, violações dos contratos não podem ser sancionadas, já que as cortes são ineficazes.

No tocante à autonomia política e judicial, ela pode gerar credibilidade: a regulamentação pode ajudar a aumentar a segurança em uma relação de negócios. Nesse

sentido, North (1990) destaca o papel preponderante do marco legal, principalmente, os direitos de propriedade, os quais ajudam a proteger o conhecimento e as informações, já que o “custo da informação é um fator determinante para os custos de transacionar” (p. 27).

A confiança dos parceiros no sistema jurídico é importante nas relações contratuais. Em especial porque o arcabouço institucional pode ser um importante fator na geração de segurança (Wilkinson, 1996). A confiança no sistema legal influi nas transações uma vez que as empresas possuem a expectativa de poder contar com sanções legais contra um comportamento oportunista ou de não-cooperação. A necessidade de dispositivos de proteção específicos para cada transação varia sistematicamente com o ambiente institucional (a exemplo de diferentes sistemas legais) nos quais as transações ocorrem. Certas transações são viáveis em um ambiente institucional que possui fortes dispositivos de proteção e inviáveis em ambientes institucionais rigorosos quanto à punição ao comportamento oportunista (Williamson in Wilkinson, 1996).

A credibilidade de profissionais, tais como físicos, advogados, professores, a cultura corporativa também podem aumentar a crença na segurança das relações comerciais. Finalmente, é importante mencionar a importância de redes sociais, muitas vezes de origem informal: elas podem criar mecanismos de sanções críveis para os atores econômicos.

Dessa forma, pressupõe-se que países que apresentam alta confiança no ambiente institucional mostram baixo oportunismo e vice-versa.

4 DESENHO DA PESQUISA E MÉTODO

Para a análise de dados, foi escolhida a *World Values Survey* (WVS). Trata-se de uma base sistematizada pela Universidade de Michigan resultante da aplicação de uma *survey* realizada em quase cem países a cada cinco anos. Esta base de dados foi escolhida por se tratar da mais abrangente *survey* em nível internacional sobre valores sócio-culturais e políticos. Ela inclui sociedades em todos os seis continentes habitados. O questionário utilizado na *survey* possui 237 variáveis e foi montado para testar a hipótese de mudança cultural nas sociedades avançadas. Ele também é organizado em blocos temáticos de perguntas. Os blocos de perguntas incluem perguntas sobre confiança, satisfação pessoal, conduta ética e temas polêmicos, democracia e autoritarismo, questões de gênero, igualdade e desigualdade social questões ambientais e satisfação com o Governo. Para este trabalho, foram selecionadas variáveis dos blocos temáticos confiança e conduta ética.

Um outro ponto importante a ser explicado diz respeito à amostra utilizada, uma amostra aleatória que reflete a população do país e não apenas executivos ou funcionários de empresas. Isso é coerente com o propósito de examinar a dimensão nacional da propensão ao comportamento oportunista e da confiança institucional.

A partir de variáveis selecionadas na base de dados *World Values Survey*, foram construídos índices com as variáveis correlacionadas para expressar a propensão ao comportamento oportunista e a confiança em instituições que possam ter alguma implicação para a regulação de transações empresariais. Dentre os 27 países, Canadá, França, Irlanda e Itália utilizaram as ondas de 1985 e 1990, Portugal para onda de 1985. Para os demais países, foi utilizada a onda de 1995. Para escolher as variáveis que compuseram índices, buscamos um sentido tanto teórico quanto estatístico. Do ponto de vista estatístico, foram rodadas várias análises fatoriais para testar se as variáveis selecionadas agrupadas em fatores seriam as mesmas variáveis dos índices. Usando análises fatoriais, as variáveis relacionadas com a propensão ao comportamento oportunista foram agrupadas em um fator e as relacionadas com confiança institucional em outro. O agrupamento das variáveis em fatores conferiu um sentido teórico e estatístico aos índices utilizados. Tanto o índice para investigar a propensão ao comportamento oportunista quanto o índice para expressar a confiança em instituições foram construídos a partir da média das variáveis.

Para o índice de propensão ao comportamento oportunista, as variáveis escolhidas, com uma escala de 1 (“nunca justificável”) a 10 (“sempre justificável”), dizem respeito à aceitação ou rejeição de atos como

- sonegação de impostos,
- compra de bens roubados,
- aceitação de propina e
- não pagamento da tarifa de transporte público.

Tais variáveis expressam bem o comportamento oportunista descrito por Williamson (1985) quando menciona atos como mentir, roubar, lograr e formas sutis de enganar.

Para o índice de confiança institucional, as variáveis escolhidas, com uma escala de 1 (“muita confiança”) a 4 (“nenhuma confiança”), foram:

- nível de confiança no sistema legal,
- na polícia,
- nas grandes empresas e
- no serviço público.

A DIMENSÃO NACIONAL DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: OPORTUNISMO E CONFIANÇA INSTITUCIONAL

As variáveis foram transformadas para uma escala de 1 a 10 para igualar com a escala de propensão ao comportamento oportunista.

Vale lembrar que esses itens são bastante afins ao conceito da confiança institucional mencionado por North (1990) e Williamson (1996), tratando-se, assim de um construto bastante adequado a uma das principais dimensões do ambiente institucional.

Também neste caso as variáveis escolhidas estão congruentes com a noção de confiança apresentada por Williamson (1985 e 1996) quando destaca a importância da credibilidade de um terceiro que possa resolver situações de não-cumprimento de contratos, bem como o nível de confiança nas empresas de um modo geral.

Nas escalas para o índice de “oportunismo”, o número 10 representa muita aceitação do ato oportunista e no caso das variáveis para o índice de “confiança institucional”, o número 1 representa um alto nível de confiança. Lembramos que todas as variáveis utilizadas são métricas ou tratadas como métricas, sendo compatíveis com o procedimento de “escalas somadas” descrito por Hair et al. (1998); variáveis que mensuram o mesmo conceito são agrupadas em uma variável de forma a aumentar a credibilidade da mensuração. Uma vez agrupadas, as variáveis são somadas e então é extraída a média desta soma para cada observação, formando uma nova variável que pode ser descrita como um índice.

É importante lembrar que alguns autores limitam o tratamento de variáveis ordinais (como é o caso das variáveis escolhidas neste trabalho) como contínuas aos casos em que a escala de mensuração possui cinco (ou mais) pontos; outros aceitam quatro (ou mais); raramente são utilizados casos com três. No presente trabalho, são utilizadas variáveis ordinais com, no mínimo, quatro intervalos.

Os coeficientes alfa encontrados nas análises variam de 0,50 (para o mais baixo) a 0,85 (para o mais alto). Segundo Churchill (1979), para os estágios iniciais da pesquisa, um resultado entre 0,50 e 0,60 é considerado satisfatório. Além dos coeficientes alfa, o teste de esfericidade da análise fatorial ficou acima de 0.6 para todos os países. Foram realizados testes de médias (testes “t” de pares de amostras) a fim de identificar a existência ou não de diferenças significantes de países que tiveram seus índices próximos da média.

Também foram calculados os coeficientes alfa para identificar em que medida as variáveis utilizadas para a construção dos índices possuíam relação entre si. Os 27 países escolhidos foram Alemanha, Argentina, Austrália, Brasil, Chile, Coréia, Canadá, Espanha, EUA, Filipinas, Finlândia, França, Índia, Irlanda, Itália, Japão, México, Noruega, Peru, Portugal, Reino Unido, África do Sul, Rússia, Suécia, Taiwan, Uruguai e Venezuela. A

amostra possui aproximadamente 45.000 observações que se distribuem de 900 a 2.900 observações por país. Ela contém países dos seis continentes e representa de maneira expressiva a economia mundial.

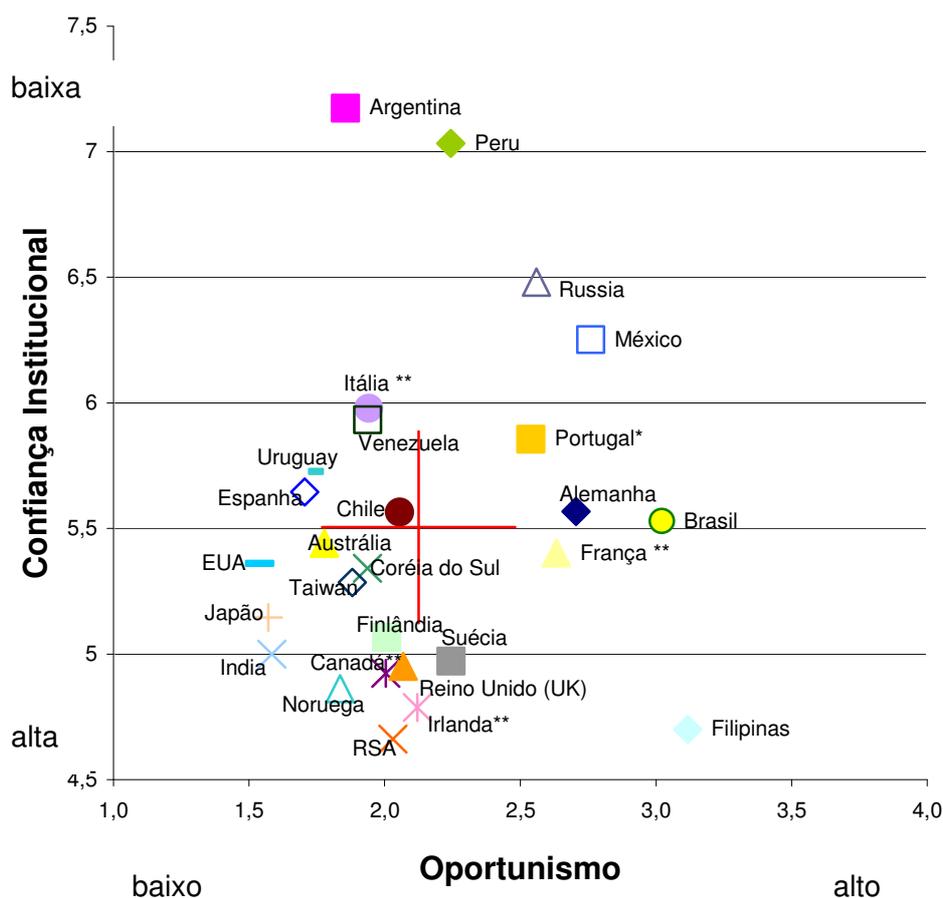


Figura 2 - Classificação dos países de acordo com os índices de confiança e oportunismo

4.1 Análise dos resultados

Enquanto a distribuição das observações do índice de confiança institucional se assemelha na grande maioria dos países a uma distribuição normal, o índice de oportunismo revelou distribuições marcadamente distintas da normal com valores de assimetria muito maiores de “1” na maioria dos países. Esta distribuição era esperada, já que as variáveis incluídas no índice de oportunismo tratam posicionamentos extremos e em alguns casos atitudes consideradas ilegais.

A DIMENSÃO NACIONAL DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: OPORTUNISMO E
CONFIANÇA INSTITUCIONAL

		<i>Oportunismo</i>		
		Baixo (menor que 2,13)	Médio (aprox. 2,13)	Alto (maior que 2,13)
<i>Confiança Institucional</i>	Baixa (maior que 5,5)	Argentina, Itália, Venezuela, Uruguai Espanha		Rússia, Peru, Portugal, México
	Média (aprox. 5,5)	Austrália	Chile	Brasil, Alemanha, França
	Alta (menor que 5,5)	Canadá, Coréia, EUA, Finlândia, Índia, Taiwan, RSA, Noruega, Japão	Irlanda Reino Unido Suécia	Filipinas

Quadro 2 - Classificação dos países de acordo com os índices de confiança e oportunismo

De acordo com uma inspeção visual da figura 2 e do quadro 2, a maioria dos países se encontra no quadrante inferior esquerdo, usando como ponto de referência a média (a cruz vermelha). Em outras palavras, a maioria dos países mostra que um menor nível de oportunismo (média abaixo de 2,1) acompanha um maior nível de confiança institucional (média abaixo de 5,5). O contrário, menor confiança (média acima de 5,5) e maior oportunismo (média acima de 2,1) vale principalmente para países como Rússia, México, Portugal, Peru e, em menor medida para Alemanha e Brasil. Chile apresenta média confiança nas instituições e média propensão para o oportunismo. Esse padrão está em conformidade com a proposição de pesquisa.

No entanto, há alguns países (Argentina, Venezuela, Itália e Filipinas e em menor medida a Coréia e a Espanha) que parecem divergir do padrão e da proposição de pesquisa. Especificamente, as Filipinas, uma sociedade bastante oportunista, mostra ao mesmo tempo o segundo maior nível de confiança institucional, só atrás da África do Sul (RSA). Da mesma forma, os habitantes de países que apresentam um menor nível de oportunismo como Itália, Venezuela e Argentina possuem pouca confiança nas instituições.

Em concordância com isso, não foi possível detectar uma correlação entre ambos os índices com base nos dados dos 27 países. Tratando-se de experiências pessoais, da relação entre oportunismo e confiança institucional “caso a caso”, calculamos as correlações

estatísticas entre as observações (respondentes) de cada país. No entanto, somente no caso da França (0,254; nível de significância 0,01) e da Irlanda (0,291; nível de significância 0,01) foi encontrado algum tipo de correlação. Com exceção desses dois países, os resultados contradizem ao que era esperado, já que, segundo North (1990) e Williamson (1996), a confiança nas instituições (ambiente institucional) e a propensão ao comportamento oportunista deveriam estar relacionados.

Estabelecida a falta de correlação em nível individual, podemos argumentar que as duas dimensões, “confiança institucional” e “oportunismo” são independentes. Portanto, justifica-se o agrupamento dos vinte e sete países em função dessas dimensões (figura 2 e quadro 2).

4.2 Implicações

Voltando à questão dos custos de transação, podemos afirmar, com base no referencial teórico e sempre sob a condição *ceteris paribus* (ver introdução), que os empresários em países como a Índia, Japão ou EUA provavelmente incorrem em menores custos de transação do que os empresários russos, peruanos, portugueses e mexicanos. O Chile claramente mostra custos de transação intermediários. Com base nesse raciocínio, propõe-se a seguinte proposição:

P1: *Ceteris paribus*, os custos de transação tendem a ser menores em países cujos atores econômicos têm alta confiança nas instituições e baixa propensão ao oportunismo.

A situação contrária, países com alta propensão ao comportamento oportunista e baixa confiança nas instituições, é representada pelo canto superior direito do quadro 2. De acordo com Williamson (1996), considerando a possibilidade de custos de transação mais altos (*ceteris paribus*), nesses países deveriam ser estimuladas transações no mercado ou a integração vertical das atividades econômicas (hierarquia) e desestimular a forma de governança híbrida. De fato, em um relatório da UNIDO sobre um projeto de desenvolvimento de redes de empresas no México destacou-se a dificuldade de concluir de forma bem-sucedida as relações de cooperação já iniciadas, considerando a existência de custos de transação que paralisam ou desaceleram significativamente o desenvolvimento de qualquer projeto coletivo (Ceglie e Dini, 1999)¹. Embora não seja uma corroboração, trata-se de um exemplo que parece dar um suporte à seguinte proposição:

¹ “Therefore, evidence shows that in spite of the potential benefits for the enterprises, inter-firm cooperation and the other features of successful clusters do not always emerge spontaneously. The main factors hindering this

P2: *Ceteris paribus*, os custos de transação tendem a ser maiores em países cujos atores econômicos têm baixa confiança nas instituições e alta propensão ao oportunismo.

Genericamente, há duas situações em que os custos de transação tendem à média (ver a área cinza no quadro 2), mas a lógica subjacente é distinta em ambas situações. Na primeira situação, os atores econômicos têm alta confiança nas instituições e, ao mesmo tempo, alta propensão para o comportamento oportunista. Nesse caso, é mais factível antecipar as conseqüências do comportamento oportunista de parceiros, porque a probabilidade de que as instituições do ambiente institucional ponham em execução sanções contra o comportamento oportunista é alta. Lembra-se que essas sanções podem ser de caráter político, jurídicas, cultural ou profissional.

Esta situação parece ser semelhante àquela descrita por Williamson (1985, p. 31) ao referir-se a um processo de contratação caracterizado por baixa racionalidade limitada, alto oportunismo e alta especificidade de ativos. Nessa situação, o planejamento do processo é possível, “problemas de execução de contratos nunca surgem (ou a deserção de tais acordos é impedida porque o julgamento de todas as disputas pela corte é considerado como eficaz (Baiman, 1982, p. 168)”.

É importante esclarecer que esse mundo do planejamento, igual como o mundo da promessa (ver em baixo), são dois extremos que se encontram além do enfoque da teoria dos custos de transação formulada por Williamson. Para a presente análise, esse mundo não é considerado como algo realmente existente, senão apenas como um ponto de referência. Assim sendo, pode-se argumentar que os custos de transação tendem à média; logo, pode-se formular a seguinte proposição:

P3: *Ceteris paribus*, os custos de transação tendem a um nível intermediário em países cujos atores econômicos têm alta confiança nas instituições e alta propensão ao oportunismo.

process include a) the frequently high transaction costs that need to be borne to identify suitable network partners and to forge relationships; b) the imperfect functioning of the markets for such crucial inputs for networking development as information and innovation; and, c) the high risk of "free riding" faced especially in contexts where the legal framework to back up joint endeavours is relatively underdeveloped" (Ceglie e Dini, 1999, p. 3).

O caso contrário, quando a confiança nas instituições do ambiente institucional do país é baixa e, ao mesmo tempo, a propensão ao comportamento oportunista fica baixa, a execução de contratos tende a ser eficiente, já que os parceiros se comportam de forma mais honesta, uma situação denominada por Williamson (1985, p. 31) como um “mundo de promessa”. De acordo com o quadro 2, esse mundo estaria localizado em países como a Argentina, o Uruguai, a Venezuela, a Itália e a Espanha. Novamente, tratando-se apenas de uma aproximação, os custos de transação tendem a ser médios. Em decorrência disso pode-se inserir a seguinte proposição:

P4: *Ceteris paribus*, os custos de transação tendem a um nível intermediário em países cujos atores econômicos têm baixa confiança nas instituições e baixa propensão ao oportunismo.

Os resultados desta pesquisa e as proposições sugeridas podem ter implicações interessantes para negócios internacionais, ou seja, quando empresas de diferentes países interagem negociando contratos ou realizam parcerias. Em tais casos, o problema dos custos de transação tende a ser ampliado, já que além das características de um único país, deve-se acrescentar a distância entre países em termos de oportunismo e confiança nas instituições. Isto aumenta a complexidade e a incerteza da transação.

As distâncias para estas dimensões possuem implicações importantes para a área de negócios internacionais. Elas influem nas relações com parceiros empresariais de diferentes países. O agrupamento de países com base nas dimensões de oportunismo e confiança institucional permite sensibilizar os empresários envolvidos em negócios com parceiros estrangeiros quanto às dificuldades, obstáculos e oportunidades.

Partindo do quadro 2, pode-se afirmar que atores econômicos que pertencem a países representados por células adjacentes apresentam uma distância menor em termos de propensão ao oportunismo e confiança nas instituições e vice-versa. Deriva disto a seguinte proposição:

P5: *Ceteris paribus*, os custos de transação tendem a aumentar quanto maior for a distância entre os atores econômicos de diferentes países em termos de oportunismo e confiança nas instituições.

4.3 Limitações do estudo

Uma primeira limitação pode ser a utilização do mesmo questionário para culturas tão diversas como EUA e Filipinas. É muito difícil desenhar um questionário com validade universal sem que haja algum tipo de distorção. Uma outra limitação diz respeito à diversidade cultural existente em muitos países continentais como o caso do Brasil. A análise estatística da amostra brasileira demonstrou uma estabilidade relativamente baixa em análises de regressão, fatoriais, bem como na construção de índices (lembramos o baixo coeficiente alfa no índice sobre propensão ao comportamento oportunista).

Em países com fortes diferenças regionais, torna-se mais arriscado realizar inferências com base nas amostras, ainda que tendam a refletir a população, tendo em vista a alta dispersão em relação aos valores médios (AU, 2000). Pensando nas contribuições deste artigo, podemos dizer que é bastante diferente fazer negócio no nordeste do Brasil do que fazer negócio no Sul do país. Países com várias culturas a exemplo da Espanha podem levar a uma média com pouco valor informativo. Enquanto a WVS leva em consideração este fato no caso da Espanha ao fornecer amostras separadas sobre Andalucia, país Basco, Catalunya, Galícia, Ilhas Canárias, Valencia, no Brasil não foi adotado tal procedimento para regiões distintas.

Além de fronteiras geográficas, existem “fronteiras” entre diferentes classes sociais, especificamente, em países com grandes disparidades (a exemplo da América Latina, com altos índices para o coeficiente de Gini). Lembra Canclini (1990) que os membros da classe alta latino-americana geralmente têm mais em comum com europeus ou cidadãos dos EUA do que com as classes subalternas do seu próprio país devido aos padrões de consumo. Um futuro estudo poderia considerar este fato por meio de variáveis de controle.

Embora as mudanças culturais tendam a ser mais demoradas, a utilização de diferentes ondas pode constituir uma fonte de viés na pesquisa, pois algumas médias de certas variáveis se modificam de um onda para outra. Um caso expressivo é aquele da Suécia que passou do grupo “alta confiança / baixo oportunismo” em 1985 ao grupo “alta confiança / médio oportunismo” (ver Figura 2). Tal limitação poderá ser superada em um estudo longitudinal com um maior número de ondas.

5 CONCLUSÃO

Neste estudo foi argumentado que os custos de transação tendem a variar não apenas em função de atributos tais como frequência de interações entre atores econômicos ou especificidade de ativos, senão também em função de variações nos atributos

comportamentais dos atores econômicos em diferentes países. Esses atributos comportamentais são a propensão ao comportamento oportunista e a confiança nas instituições de um determinado país ou ambiente institucional.

Tendo em vista que durante muitos anos a Teoria dos Custos de Transação (TCT) tinha uma vocação universalista que não leva em conta as variações em diferentes tipos de sociedade, o presente estudo desdobra as contribuições mais recentes da Nova Economia das Instituições (NEI) por meio de cinco proposições de pesquisa ressaltando que o conceito dos custos de transação está situado no tempo e no espaço com diferenças marcantes entre os países. Isto significa dizer que é preciso investigar a trajetória da formação histórica das instituições e da cultura de um país para uma melhor compreensão da economia deste país.

Nesse sentido, sugere-se explorar a propensão ao oportunismo e a confiança institucional como parte de um construto mais amplo onde ambos são vistos não como universais presentes em todos os países, mas inseridas dentro de seus contextos sociais e culturais.

Entretanto, constatamos que no nível individual o oportunismo e a confiança nem sempre estão relacionados, o que contradiz ao que sugerem as mencionadas contribuições da NEI. Essa constatação gera novos questionamentos que podem ajudar a levar mais adiante as proposições da NEI; por exemplo, por que vários países apresentam uma falta de alinhamento entre o seu ambiente institucional (nível macro) e os atributos comportamentais dos indivíduos? Em que medida e como os mecanismos de feedback entre ambiente institucional, mecanismos de governança e indivíduo tornam-se efetivos? Seja lembrado que o próprio Williamson (1996, p. 232) chamou a atenção à falta de pesquisas em relação a esse quesito.

Esses questionamentos em conjunto com as proposições de pesquisa formuladas neste artigo mostram a necessidade de mais estudos empíricos que possibilitem um aprofundamento das contribuições da Nova Economia Institucional, em especial no que se refere às diferenças entre os custos de transação de um país para outro.

Acredita-se que a partir de uma análise quantitativa sobre confiança nas instituições e oportunismo, foram criadas as condições para outros estudos específicos sobre cooperação interempresarial que levem em conta estas considerações. Uma pesquisa futura poderia operacionalizar variáveis capazes de indicar a propensão ao oportunismo e a confiança institucional nas relações interempresariais em distintos países, validando o vínculo existente entre as relações empresariais e valores no âmbito da sociedade.

A partir dessas reflexões e análises, foram indicadas várias implicações para o desenvolvimento de relações interorganizacionais, particularmente quando os atores

econômicos estão localizados em diferentes países. Daí a relevância deste estudo para gestores públicos que desenham ou executam projetos de cooperação internacional ou de fomento à internacionalização das empresas, assim como para executivos de empresas nacionais que querem conquistar mercados externos por meio da interação com empresas estrangeiras ou que estão sendo abordados por empresas estrangeiras que buscam entrar no mercado nacional.

REFERÊNCIAS

AU, K. Intra-cultural variation as another construct of international management: a study based on secondary data of 42 countries, **Journal of International Management**, v. 6, p. 217-238, 2000.

CANCLINI, N. G. (1990) **Culturas híbridas: Estrategias para entrar y salir de la modernidad**. México, Grijalbo.

CEGLI, G e DINI, M. SME Cluster and Network development in developing countries: the experience of UNIDO, PSD **Technical Working Papers Series**, UNIDO, 1999.

CHURCHILL, G. A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs, **Journal of Marketing Research**, v. 16, 64-73, 1979.

COASE, R. The nature of the firm, **Economica** N.S., v. 4 (1937): p. 386-405, Repr. In: STIGLER, G.J. et BOULDING, K.E. (eds.), *Readings in Price Theory*. Homewood, Richard D. Irwin, 1952.

HAIR, A.; ANDERSON, R.; TATHAM, B.; BLACK, W. **Multivariate Data Analysis**, 5th Ed., Upper Saddle River, Prentice Hall, 1998.

NORTH, D. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

SIMON, H. **Administrative behavior: a study of decision-making processes in administrative organizations**, New York, The Free Press, 1945.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism**, New York, Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. E. **Mechanisms of Governance**, Oxford, Oxford University Press, 1996.

WALLIS, J. e NORTH, D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1970-1970. In: ENGERMAN, S.L. e GALLMANN, R.E. (Org.), *Long-Term Factors in American Economic Growth*. Chicaco, University of Chicago Press, 1986.