

Recensão: limites da economia industrial¹

Hans-Jürgen Michalski*

PICOT, A.; REICHWALD, R.; WIGAND, R. *Die grenzenlose Unternehmung: information, organisation und management: Lehrbuch zur Unternehmensführung im Informationszeitalter. [A empresa sem limites: informação, organização e gestão: manual de gestão na era da informação]*

Na história do pensamento econômico, o tema informação, conhecimento foi descuidado por muito tempo. Na propaganda da “Sociedade da Informação”, o conceito de informação é aplicado crescentemente à análise das relações econômicas. Por toda a parte se fala de um fator de produção informação, e procura-se mesmo construir uma “economia da informação”. Picot e seus colegas procuram agora, com essa base teórica, integrar um conceito de informação à sua doutrina da gestão na era da Sociedade da Informação. As empresas tradicionais, concebidas como complexos relativamente bem delimitáveis, duráveis, integrados e claramente definidos em espaço e tempo são, segundo os autores, cada vez mais raras.

Enquanto os tradicionais modelos da microeconomia neoclássica não conheciam um problema de informação, Picot *et al.* concebem, da perspectiva de um isolado e economicamente não avaliável fator de produção informação, categorias centrais e formas de organização da economia. Incorporando o conceito de informação às teorias de *transaction costs*, *property rights*, *principal-agent* e à “teoria do contrato”, empresas e mercado são concebidos como diferentes formas de coordenação das atividades econômicas. Idéias empresariais e sucesso empresarial resultariam de uma vantagem de informação frente aos outros sujeitos econômicos. Porém, empresas e mercados não são só diferentes formas de coordenação das atividades econômicas, mas também atores e lugares do processo capitalista de reprodução ao qual a questão da valorização é iminente. Mas os autores, que pretendem criar uma coisa nova, negam o conceito de modo de produção e colocam a satisfação das necessidades humanas como a intenção básica da ação econômica. Trata-se, portanto, de uma novidade que não ousa pôr em questão um evidentemente falso axioma da tradicional economia industrial. O sentido e o fim do modo de produção capitalista não são a satisfação das necessidades dos homens, mas a realização de lucro. Todavia, o conceito “capitalismo” ou até a *dirty word profit*, para cujo aumento uma organização eficiente e a gestão das empresas devem contribuir, não aparecem na obra dos professores de economia industrial.

Que se incluam informações, ao lado de trabalho e capital, entre os chamados fatores de produção, não é o que contestamos. Mas os autores não se detêm nessa discussão. Nem sequer o pretense fator de produção informação tem uma base econômica mais profunda. Em relação a isto se acham só extremamente escassos depoimentos. Dos apresentados modelos das teorias da informação e da comunicação (Watzlawick, Beavin, Jackson, Schulz von Thun, Austin e Searle,

¹ Tradução própria da mesma resenha alemã: MICHALSKI, Hans-Jürgen. Grenzen der Betriebswirtschaft. *Zeitschrift für Kommunikationsökologie*, [S. l.], v. 4, n. 2, p. 70-73, 2000.

* Dr. Hans-Jürgen Michalski é operador do Instituto de Pesquisa de Telecomunicação Internacional e membro do Instituto para a Ecologia de Informação e Comunicação, sediados na Alemanha; professor da Universidade Bremen - Alemanha

Habermas, Luhmann, O'Reilly) não deixa em todo o caso derivar um tal fator de produção. Embora se procure avaliar a informação com o auxílio de categorias de custos/benefícios, os autores reconhecem que isso não é possível por causa do “paradoxo da informação”. O estranho, contudo, neste ponto, é como pode um fator de produção, ao qual não se atribui um valor, ter um caráter de criação de valor, como os autores supõem. A criação empresarial de valor transferir-se-ia crescentemente para a esfera da informação. O que é essa esfera e como informações criam valores não é explicado. Mesmo sem uma teoria integrada da relação entre informação e economia, fornecendo-se apenas dimensões singulares desse problema, aparecem os modelos das teorias da informação e da comunicação apresentados como importantes para a identificação e o esclarecimento dos problemas de comunicação e do comportamento da informação dentro das empresas e entre as mesmas, devendo ser percebidos pela gestão de informação e comunicação.

Nessa base teórica são investigadas quatro estruturas típicas das formas empresariais que viriam se desenvolvendo recentemente: (a) modularização, (b) simbioses e redes, (c) mercados eletrônicos e (d) tele-cooperação e empresas virtuais. Aqui cabem algumas observações. Primeira, nem sempre se trata aqui de novas formas empresariais; segunda, essas novas formas empresariais afetam com intensidades diferentes a formação das hierarquias e, terceira, o significado da informação não é nitidamente delineado. Finalmente, coloca-se a questão de se se pode tratar a mudança econômica estrutural sob o rótulo de “empresa sem limites”.

Assim, está claro para os autores que, no caso de modularização, trata-se de um conceito da organização interna. Na relação exterior, não se pode falar em uma dissolução dos limites empresariais. Ao contrário: através da flexibilidade interna pretende-se corresponder às novas condições de competição e fortalecer a estabilidade dos limites empresariais. Até que ponto esse conceito é devido ao significado da informação não é claro. Modularização não é um conceito universal. Sua aplicação depende das respectivas condições da empresa em questão. Certamente, deixam-se citar alguns exemplos de que hierarquias são parcialmente reduzidas pela modularização e forças de auto-direção fortalecidas. Mas será que se pode falar na dissolução das hierarquias internas ou mesmo em uma “era seguramente anti-hierárquica”, tal como um sociólogo da moda de Munique? A extensão das competências, sua nova distribuição e também a responsabilidade para os resultados próprios têm seus limites na disposição livre dos lucros. *Property rights* não são cedidos. Nessas circunstâncias, é claro que as tecnologias de informação e comunicação podem não apenas dar suporte à reorganização empresarial, mas também contribuir para um maior (e mais direto) potencial de controle.

Simbioses e redes surgem quando uma empresa entra numa ligação intensiva com uma outra empresa, jurídica e economicamente autônoma, incluindo-a como parte necessária ao cumprimento das suas tarefas. Mas quais conseqüências têm tais arranjos para a determinação dos limites empresariais? O título dessa parte do livro não corresponde exatamente aos respectivos fatos. Uma dissolução dos limites empresariais, no sentido de desaparecimento, não acontece. Se os limites econômicos empresariais são considerados como interface entre empresa e mercado, pode-se falar, quanto aos arranjos simbióticos, de uma reestruturação dos limites empresariais ou das interfaces. Se, por exemplo, uma empresa entra numa rede ou *joint venture*, isso não tem que afetar toda a empresa. Velhos limites empresariais continuam a existir; muda-se uma velha interface e se acrescenta um arranjo. Os alegados exemplos também não justificam se falar em difusão e dissolução, uma vez que eles necessitam de uma consideração diferenciada. Se uma empresa, no quadro da otimização de fundo das prestações, desintegra-se crescentemente no eixo vertical e ela passa a comprar prestações normatizadas no mercado, temos de nos haver aqui com uma mudança dos limites econômicos empresariais. Na realidade, entretanto, embora haja essa mudança, o que ocorre é que novos regulamentos de contrato substituem os velhos limites jurídicos empresariais, ou seja, estes são redefinidos, mas não desaparecem. É claro que, no caso do tele-trabalho, limites de posição são superados pela aplicação das tecnologias da

informação e da comunicação, sem que se dissolvam os limites econômicos empresariais, os quais apenas se estendem no espaço e no tempo. As respectivas relações de trabalho são reguladas por contrato. Do mesmo modo, se uma empresa é obrigada, por fatores internos ou externos, a incluir terceiros nas suas tarefas empresariais originais, quer dizer, específicas e/ou precárias; se, ao contrário, essa inclusão se desse voluntariamente, ainda assim não se estaria lidando com a questão da dissolução dos limites empresariais: tais mudanças representam tão-somente uma extensão dos limites empresariais. Este é, aliás, o caso clássico da centralização. Finalmente, o caso das *joint ventures* não pode servir como exemplar de uma difusão jurídica dos limites. Embora, neste caso, surja uma nova unidade jurídica, as questões de direito, referentes à propriedade e aos bens, estão definidas distintamente – sobretudo no caso de um possível fracasso.

A nova forma de empresa de arranjo simbiótico não pode ser tomada como prova da dissolução das hierarquias. Não temos de lidar mais com hierarquias no caso de uma aplicação da obrigação. Os próprios autores confessam que a forma organizacional simbiótica tem um caráter mais próximo à organização hierárquica. Ela conhece tanto formas de cooperação como de dominação. Quando muito, pode-se esperar das redes tendências anti-hierárquicas. Mas os autores, ao contrário de muitos outros, definem a rede como uma forma organizacional híbrida que não está ligada de antemão à distinta proximidade de mercado ou à organização hierárquica.

Esse conceito de rede deve-se, provavelmente, à situação empírica, pois pode-se supor que não existem muitas redes próximas à organização hierárquica. Mas, se devem existir redes próximas à organização hierárquica, então o que deve ser o conceito de rede, já que o mesmo deve basear-se em confiança?

Apesar do aumento óbvio das relações cooperativas, o mecanismo da concorrência não é anulado pelos ditos arranjos simbióticos. De modo nenhum desaparecem os limites empresariais. As novas relações (por exemplo, redes de pesquisa e desenvolvimento nas biotecnologias) são asseguradas pelos contratos e, assim, surgem novos limites jurídicos empresariais.

Com respeito aos mercados eletrônicos, os autores investigam, na verdade, um novo fenômeno econômico, mas que não representa, como o nome já diz, uma nova forma empresarial. É louvável que eles deixem de introduzir nessa parte do livro a derivação de uma “Economia-Internet” ou de uma “Economia Nova” dos mercados eletrônicos. Eles formulam as condições para o surgimento dessa nova forma de troca e remetem para as consequências dos mercados eletrônicos. Mercados eletrônicos, que podem surgir da abertura das hierarquias eletrônicas, representam uma forma eficiente de coordenação para a troca de prestações, se elas são descritas facilmente e suas especificidades são menores. Com isso, uma gama enorme de mercadorias fica fora dessa nova forma de troca. Mesmos mercados eletrônicos não estão abertos *per se*. Existem também mercados eletrônicos dominados. Quando mercados eletrônicos conseguem uma base ampla, podem ser evitados tipos internos de intermediação comercial; porém, surgem aí novas formas de intermediários. Potencialmente, os mercados eletrônicos têm um duplo efeito de desintermediação e integração. No entanto, intermediários que dispõem de poder de mercado opõem-se à redução dos graus de intermediação e constroem barreiras, delineando contra-estratégias que fazem subir os custos de procura. Em suma, os mercados eletrônicos não são sistemas auto-regulamentados; pelo contrário, sua função depende da existência das instituições. Um mercado eletrônico não é regulamentado somente pela oferta e demanda, mas, ao contrário, intermediários e outras instituições continuam a representar um pressuposto para a existência do mercado. Transparência perfeita do mercado não pode existir ultimamente. Com essa avaliação os autores se destacam de outros em relação à não valorização das imaginações e esperanças exageradas que são dirigidas à tecnologia da informação e da comunicação.

No que se refere à “tele-cooperação” e à empresa virtual também se trata da superação dos limites de localização e não da dissolução dos limites empresariais. Embora sejam superadas posições, naturalmente relações de instrução e contrato ficam existindo, seja em relação ao tele-trabalhador ou ao tele-empresário. Como as outras formas empresariais, a tele-cooperação tem seus limites. Assim, os próprios autores escrevem que a tele-cooperação só pode ser aplicada às tarefas relacionadas a informações e o benefício, calculado em custos para a empresa, vale como limite da descentralização dos lugares de trabalho. Não se deve esquecer que a tele-cooperação não anula o controle pessoal dos trabalhadores.

Com a idéia de empresa virtual, os autores tratam de um fenômeno novo, precipitadamente imputado por muitos à tendência da organização empresarial. Trata-se, no entanto, de um fenômeno mais discursivo do que real, no sentido de uma realização prática. Os autores descrevem as empresas virtuais como tendo surgido do entrelaçamento de unidades organizacionais distribuídas por diferentes lugares e participando num processo de criação de valor, coordenando a divisão de trabalho. A tarefa individual determina em cada momento a estrutura de uma empresa virtual, constituída de unidades modulares, sistemas relativamente pequenos e visíveis, com autonomia decisória e responsabilidade pelos próprios resultados. A organização virtual seria uma estratégia inovadora de organização para dominar tarefas complexas, variáveis em alto grau, bem como tarefas novas em um ambiente mais inseguro. Esse dinamismo da organização virtual se dá às expensas da segurança que um contrato explícito daria. Confiança seria seu elemento constitutivo.

Limites devem ser superados, aqui, no que diz respeito, por um lado, à participação, relativamente durável e assegurada por contrato, dos integrantes da organização e, por outro lado, no que se refere à juridicamente definida relação interior-exterior da organização. Mas, como se pode desenvolver a confiança se as relações cooperativas só têm existência temporal? Isso, aplicado à relação interior-exterior torna a questão bastante complexa, a exemplo das relações comitente-mandatário. Se o comitente percebe a empresa virtual como uma caixa preta, com quem, então, ele deveria estabelecer uma relação de contrato? Com toda a empresa virtual ou com a unidade que faz a prestação concreta? No primeiro caso a empresa virtual seria mais do que uma tal, e contratos internos deveriam existir. Mas isso contrariaria o princípio da desistência de uma explícita segurança pelo contrato. No segundo caso, não teriam mudado os limites empresariais.

Para a empresa virtual também vale a idéia de que limites de posição são superados, mas, ao mesmo tempo, eles multiplicam-se porque os limites das unidades singulares da organização ainda continuam a existir, e os limites das respectivas organizações virtuais aumentam.

Ao final, o manual trata do “fator de produção trabalho” e reclama um novo papel para o homem. A aplicação das tecnologias da informação ampliaria os limites do trabalho humano e traria novas e fortes exigências para os empregados e a gestão. Mas, por exemplo, os novos modelos, aqui representados, da estruturação do trabalho e o conceito de aprendizagem organizacional possuem sobretudo um caráter normativo e não determinam o dia-a-dia nas fábricas e oficinas. Se os próprios autores cumprissem a exigência feita aos trabalhadores (a de pensar, no quadro da aprendizagem organizacional, acerca do sentido mais fundo das suas tarefas) talvez percebessem, no caso do redescobrimiento do trabalho humano como primeiro recurso empresarial, que não se trata de uma nova imagem do homem, mas de um método instrumental da economia industrial, pois, no caso da aplicação adequada dos recursos humanos e da gestão desses, trata-se da obtenção de vantagens competitivas.

Conceitos da forma taylorista de organização do trabalho e técnicas sociais só são superados no ponto em que eles não põem em risco objetivos de racionalização e de lucros. A questão é saber

como se realiza o novo papel do fator humano, uma vez que o potencial de racionalização das tecnologias da informação leva a que homens sejam excluídos do mundo do trabalho. Mas o desemprego, designado pela política como o maior escândalo social, não é um problema nem de técnica informática nem de gestão para esses economistas industriais.

Os diagnósticos singulares aqui feitos, parcialmente contraditórios, não permitem uma generalização sob o título empresa sem limites. Sem dúvida, acontece uma mudança estrutural da economia, em que as tecnologias da informação e a informação mesma desempenham um importante papel, e mudam-se as formas empresariais. Sendo assim, o que há aqui de verdadeiramente novo e típico? Quais das mudanças observadas prevalecem na organização das empresas e do mercado e podem ser avaliadas como uma tendência? Tal avaliação, pelo menos no nível da economia política, não é feita.

“Sem limites” deixa-se interpretar em muitos aspectos, um dos quais é o literal, indicando que se os limites empresariais se dissolvessem e desaparecessem, desapareceria, na verdade, a empresa – uma condição simplesmente inimaginável sob o capitalismo. O segundo sentido - confusão de limites -, não descreve bem, no meu entender, os fatos. Assim, por exemplo, no caso de *outsourcing*, a empresa traça limites mais estreitos e não os confunde. Da parte daquele que está sendo *outsourced* surge uma nova empresa (juridicamente autônoma) ou uma outra empresa assume essa *outsourced* como parte da empresa. Assim, não se dissolvem limites, mas estes são reordenados. Da perspectiva da economia política, isso significa que a variedade e complexidade aumentam. Nesse entrelaçamento, os autores afirmam a existência dos novos tipos das formas empresariais, acima criticados, sem a preponderância de uns sobre os outros. No referente aos critérios limites empresariais e hierarquias, não estamos lidando com algo essencialmente novo, como está provado. Aqui a empresa virtual é uma exceção cuja substância não é esclarecida e cuja relevância não está documentada. Ademais, não se deve esquecer que atores econômicos singulares, possíveis de serem identificados, têm, dentro desse entrelaçamento de relações das empresas, como também no caso das pretensas novas formas empresariais, um papel dominante. Terceiro, o termo “sem limites” pode ser compreendido no sentido de uma superação dos limites nacionais e de uma internacionalização recorrente. Mas, com a superação dos limites nacionais também se estendem os limites das empresas.

No caso da resposta à questão sobre qual significado a empresa sem limites tem para a divisão de trabalho não se marca uma imagem clara, razão por que caberia indagar o seguinte: a tendência vai no sentido de uma decomposição de tarefas ou de uma integração das mesmas, no sentido de trabalho em grupos ou trabalho singular com auto-gestão? Por um lado, a técnica informática abriria a opção de reintegração dos processos organizados à base de divisão de trabalho e a empresa virtual levaria a uma divisão cognitiva de trabalho. Por outro lado, o princípio da divisão funcional de trabalho ficaria mantido em substância até hoje.

Embora os autores tenham procurado integrar o papel da informação na teoria econômica, ou seja, em distintas microteorias, eles não foram capazes de fornecer, afinal, uma argumentação coerente para esclarecer os motivos e causas para as mudanças dos limites empresariais, especialmente no que se refere ao papel da técnica informática. Alegam simplesmente que as novas tecnologias da informação e da comunicação confundem os limites anteriormente claros entre mercado e empresas, porque reduzem a especificidade de conhecimento e fazem informações disponíveis sem limites. Mas como isso acontece não é explicado em detalhe.

Uma outra causa para os efeitos desintegrativos e descentralizadores na organização empresarial é o pretenso desaparecimento das economias de escala. Esse foi, aliás, um argumento utilizado para defender a liberalização das telecomunicações. Mesmo que a produção de peças únicas tenha um papel mais importante, o que ainda precisa ser provado empiricamente no que se refere

à extensão do fenômeno, ainda assim, para amplos campos de produção, continuam a existir, especialmente para indústrias de rede, tais efeitos de massa. Intermediários também podem obter economias de escala para suas prestações. Finalmente, mas não menos importante, no caso da própria produção de informação, existe uma regressão de custos fixos, como os autores reconhecem.

Ademais, economias de escala muitas vezes servem para esclarecer tendências à concentração e à centralização – essa é aliás uma antiga forma da mudança dos limites empresariais. Mas, se as economias de escala desaparecem, como se explica o fato de presenciarmos ainda uma megafusão atrás da outra? Cálculos de informação e argumentos de eficiência também não bastam para esclarecer essas tendências. Aqui entram fatores de poder e concorrência no jogo que não são tratados sistematicamente no livro, ainda que aspectos singulares da questão de poder sejam tratados (influência do comportamento da informação e da comunicação através de relações de poder, posse de informação como vantagem para exercício de poder, aceitação das estruturas de poder, potenciais de poder através de dependências unilaterais e concentrações de poder de mercado).

Como deve ter ficado claro, ainda não podemos nos mover, na área exigente “Informação e Economia”, numa base segura. É necessário muito trabalho de pesquisa, teórico e empírico, notadamente diante dos existentes paradoxos (o das telecomunicações e o da produtividade, por exemplo) antes que possa ser obtido, na ciência, um distinto grau de concordância ou um cânon.