

Leis da Oferta

Germano Luders



Terceirização e a Natureza da Firma

Recomende



1136 shares

6 17/04/2015 - 21:30



Vinícius Carrasco

A Câmara dos Deputados aprovou um projeto de lei que flexibiliza as relações de trabalho, a chamada 'Lei da Terceirização', doravante a Lei. Se ela sobreviver aos trâmites, as empresas poderão terceirizar empregos que fazem parte da chamada 'atividade-fim'. Até agora, a relação empregatícia para trabalhador nas atividades-fim tem sido ditada pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Ou seja, a relação estava obrigatoriamente *dentro* da firma. Atividades não consideradas 'fim', como serviços de limpeza e segurança já podem ser terceirizadas, ou seja fora da firma.

A Teoria Econômica da Firma nos ajuda a pensar sobre esse tema polêmico. O que significa ser empregado da firma? O que é atividade-fim? Quando interessa fazer dentro da firma, isto é, com empregados próprios, ou fora da firma, comprando/subcontratando no mercado?

Há quase 80 anos, Ronald Coase escreveu um artigo fundamental, intitulado *The Nature of the Firm*[1]. Antes de Coase (e, na verdade, durante muito tempo depois dele), os economistas associados à corrente neoclássica basicamente se concentravam no estudo do mecanismo de preços como coordenador de toda e qualquer atividade econômica. Nesse contexto, uma firma — veja, por exemplo, o capítulo 3 do Livro *Theory of Value*, de Gerard Debreu: <http://cowles.econ.yale.edu/P/cm/m17/m17-all.pdf> — é caracterizada por meio de uma função de produção (tecnologia), que descreve como insumos são transformados em produtos, e através de uma hipótese comportamental: maximização de lucros.

Autores



João Manoel Pinho de Mello é professor do Insper



Vinicius Carrasco é professor Economia da PUC-Rio



Tiago Cavalcanti é professor da Universidade de Cambridge



Sergio Firpo é professor de Economia de São Paulo da FGV



Últimos posts 29/07/2015 - 09:37

Há mercados (e, conseqüentemente, preços) para o produto da empresa e todos seus insumos. O problema da firma é, então, escolher o quanto produzir e a forma pela qual combinar insumos de forma a maximizar lucros. Em outras palavras, na tradição neoclássica, planos de produção são inteiramente coordenados por preços. Em particular, a decisão de fazer ou comprar (make or buy) não se coloca: *não há distinção entre produzir dentro ou fora da firma*; em qualquer um dos casos, para a transação relevante, preços determinarão os custos e benefícios de se levar a cabo a transação. Não menos importante e relacionado ao ponto acima, mecanismos usuais de coordenação de produção (autoridade e delegação são dois de vários possíveis exemplos) observados em empresas no mundo real não desempenham qualquer papel para a firma neoclássica. Na verdade, pelo Primeiro Teorema do Bem Estar, se de fato houver preços para todos insumos e produtos (e ausentes outras fricções), mecanismos alternativos são irrelevantes, preços coordenarão produção e induzirão alocações eficientes.

É inegável que a Teoria Neoclássica da Firma estava em contradição com o que se observava na prática à época (e hoje!). Por um lado, havia transações que eram feitas *dentro* da firma (“make”) e transações feitas *fora* (“buy”). Por outro, as transações dentro de uma firma não são, em geral, mediadas por preço (e.g., quando pedimos às nossas assistentes que tirem cópia de notas de aula, não pagamos por isso). Coase, um dos maiores economistas do século 20, apontou isso em seu artigo, que começa com uma daquelas perguntas tão fundamentais que até soam tolas. O que é a firma? Onde está sua fronteira?

Alguns exemplos ajudam a tornar mais concretas essas perguntas abstratas.

A VALE é proprietária supercargueiros usados no transporte transatlântico de minério. Mas até há alguns anos ela não os possuía. Qual é a atividade-fim da VALE: é produzir minério ou é produzir minério entregue na China? Por que fronteira da firma VALE se expandiu?

Tipicamente, as cervejarias inglesas são proprietárias dos famosos Pubs, um dos canais distribuição de seus produtos. Qual é a atividade-fim das cervejarias? Produzir cerveja, ou produzir e vender cerveja em bares?

A NET normalmente subcontrata outras empresas para prestação serviço de assistência técnica. Afinal, a atividade-fim da NET não é prestar serviços de assistência técnica, e sim entregar sinais de telefonia e televisão a cabo. No entanto, é interessante notar que a NET mantém uma parte do serviço de assistência técnica com empregados próprios (um dos escribas já experimentou as duas “experiências”, por assim dizer). Por que uma mesma firma contrata serviços parecidos dentro e fora?

Poucos discordarão que a atividade-fim de uma empresa de Telcom é entregar sinal de telefonia. Mas é comum que elas aluguem antenas, efetivamente terceirizando o que parecerem ser suas atividades-fim.

Há inúmeros exemplos turvos. Às vezes, as empresas incorporam atividades que não parecem ser ‘fim’, outras vezes parecem subcontratar atividades-fim. Nem sempre é óbvia a atividade-fim de uma empresa, o que sugere a futilidade de defini-la por lei. Afinal: como encontrar a fronteira natural da firma?

Mundo do dinheiro

Ganhe dinheiro com futebol



29/07/2015 - 09:00

Cabeça de Líder

Tarifa zero: você está preparado para a Olimpíada Mundial do Comércio?



28/07/2015 - 18:01

Gestão Positiva

Qualidade ainda importa? (parte 1)



28/07/2015 - 14:49

Investidor em Ação

Consumidor morto não gasta



28/07/2015 - 14:22

Blog do Site EXAME

Guia traz o perfil de mais de 600 startups brasileiras



edX



Trending

MERCADO

20 profissões em baixa, segundo recrutadores



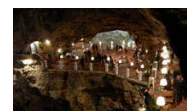
PAÍSES

Os 20 países mais amados pelo mundo



LISTA

Estes são os 10 restaurantes mais inusitados do mundo



BRASIL

Onde você tem mais chances de ser roubado no estado de SP



ESTRATÉGIA DE MARKETING

Camisinha Olla faz sucesso com memes nas redes sociais



Coase (1937) postulou que os limites da firma são definidos pelos custos de fazer transações dentro da firma em relação aos custos de fazê-las fora da firma, i.e., via mercado. O postulado de Coase parece uma definição. Quanto observa-se uma atividade feita fora da firma, diz-se que os custos de transação de fazê-la dentro da firma são maiores; e assim define-se a fronteira da firma. Algumas perguntas surgem naturalmente. Qual seria um custo de transação que afeta a decisão de make or buy? Se “make” pode sempre poupar custos de transação, por que não vemos todas as transações da economia realizadas dentro de uma grande firma? Alternativamente, por não vê-las sendo feitas dessa forma (isto é, dentro de uma única e grande empresa), quais são os custos de transação dentro de uma firma?

Oliver Williamson elaborou sobre a natureza dos custos de transação, dando-lhes conteúdo empírico e, com isso, sentando as fundações da análise econômica da firma.[ii] A firma é uma resposta ao *oportunismo*, que pode emergir em situações nas quais os contratos são *incompletos*. Quando uma transação entre duas partes carrega um grau alto de especificidade, ela tende a ser feita dentro da firma. Imagine uma mina de minério de ferro em um lugar remoto, que necessita um porto próprio. Williamson prevê que a mineradora e o porto estarão dentro da mesma firma. Caso contrário, a transação será vulnerável a oportunismo de ambos os lados. Construído o porto, a mineradora terá, em contingências que não estejam descritas em contratos, tentação de pressionar para abaixar a tarifa portuária; afinal o porto não consegue servir a outros clientes. Idem para o porto: ele tentará aumentar a tarifa porque a mineradora não tem alternativa. Se a mina estivesse em um lugar menos remoto, perto de outros portos, a mineradora poderia contratar no mercado o serviço de escoamento portuário. Afinal, administração de portos não é sua atividade-fim. A transação seria feita fora da firma. Resta uma pergunta. Como os contratos são (quase) sempre incompletos, oportunismo é sempre uma questão relevante. Dado isso, se *make rather than buy* reduz oportunismo, por que não observamos uma grande firma na qual todas as transações são feitas como “make”?

Armen Alchian e Harold Demsetz deram passo importante para o entendimento do que determina a fronteira da firma[iii]. A firma é uma maneira de se estabelecer *direitos de propriedade bem definidos* e, com isso, incentivar a diligência dos empregados. Pense em marketing e finanças. É melhor que as estratégias sejam desempenhadas conjuntamente. Afinal, campanhas de marketing necessitam financiamento. O problema de realizar atividades conjuntamente é a dificuldade de atribuir responsabilidade. Num ano bom, finanças dirá que a empresa foi bem porque seu planejamento liberou recursos para a campanha de marketing. Marketing dirá que, a despeito da escassez de recursos, sua campanha fez o bom ano da empresa. Neste exemplo, marketing e finanças não têm *direitos de propriedade* bem estabelecidos sobre suas realizações. Portanto, esforçar-se-ão menos do que o fariam se tivessem certeza que suas contribuições seriam reconhecidas. Como resolver esse problema? Colocando alguém para monitorá-los e, com isso, aferir contribuição de cada um. E quem vigia o monitor? Outro monitor, até chegar ao dono, que não precisa ser monitorado



FREE Online Courses Get the skills you need to land the job you want.

START LEARNING NOW ▶

edX

porque apropriar-se-á de qualquer valor residual gerado (o chamado lucro).

Essa ideia delimita a fronteira da firma. Antes de mais nada, só estarão dentro da firma as atividades cujo valor é maior se feitas conjuntamente (finanças e marketing no nosso exemplo). Enquanto for possível resolver o problema de atribuição com monitoramento, a firma cresce. Quando já não há quem possa monitorar o monitor, a solução é tornar o monitoramento desnecessário: a firma chega à sua fronteira sendo o dono o último monitor. A hipótese implícita, portanto, é de que, talvez por razões tecnológicas, é mais fácil monitorar dentro da firma do que fora da firma, o que não é óbvio (é importante enfatizar que “dentro” e “fora” não têm relação com proximidade física. Um trabalhador terceirizado está, muitas vezes, fisicamente dentro da empresa para a qual presta serviços). Adicionalmente, supõe-se ser possível fazer com que alguém (o agente para o qual não haja monitor) seja o *residual claimant* dos resultados da empresa. Em outras palavras, incentivos e monitoramento são a base da Teoria da Firma de Alchian e Demsetz.

É comum que empresas de varejo usem franquias. Pode ser caro monitorar as ações dos gerentes de loja em cidades distantes. A solução? Tornar dono o gerente da loja, ou seja, franquear. O dono da franquia monitora seus empregados e resolve o problema de atribuição na loja. Ninguém precisa monitorar o dono. Diferentemente de finanças e marketing, o valor do esforço do dono da loja do Ibirapuera não depende muito do esforço do dono da loja na Tijuca. Eles podem estar em ‘empresas’ diferentes. Uma franquia é um tipo de subcontratação da gestão das lojas. A relação entre o franqueado e o franqueador não é celetista[iv].

Uma explicação alternativa à de Alchian e Demsetz é a de Grossman-Hart-Moore (1986 e 1994, respectivamente, “The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical Integration”, *Journal of Political Economy* 94 (4): 691–719 e “Property Rights and the Nature of the Firm,” *Journal of Political Economy*, 98, 1119-1158), que associam uma firma ao conjunto de seus ativos e à sua propriedade. Sua ideia – que talvez possa ser interpretada como uma variante da de Williamson – é que, num mundo de contratos incompletos, propriedade de ativos importa para alocação. De fato, a propriedade de um ativo dá, ao seu dono, direitos de controle residual: isto é, o poder de decidir sobre seu uso em todas as contingências não prescritas em contratos. Esse poder, por sua vez, dá, ao proprietário do ativo, incentivos para que faça investimentos específicos que aumentem seu retorno. Portanto, a propriedade de ativos (que determinam a fronteira da firma) deve ser dada aos agentes cujo investimento específico para o uso daquele ativo é mais importante. Ao dar propriedade a A de um ativo, B terá menos incentivos a fazer investimentos específicos. Esse custo delimita a fronteira da firma.

As teorias de Williamson e Grossman-Hart-Moore estão associadas a incompletude contratual e sugerem que a firma reduz os custos associadas a essa incompletude. Alchian e Demsetz, por sua vez, veem a firma como um instrumento de provisão de incentivos baseados em insumo (monitoramento) para todos seus membros menos um, que não sendo monitorado, deve ser incentivado por produto (*residual claimant*). De certa forma, Holmström-Milgrom (1994, “The Firm as an Incentive System”,

The American Economic Review, Vol. 84, No. 4 (Sep., 1994), pp. 972-991) e Holmström (1999, “The Firm as a Subeconomy”, *Journal of Law, Economics, and Organization*) combinam ambas abordagens ao tratar o problema de incompletude contratual como uma das diversas formas de – na linguagem de Holmström (1999) – “externalidades contratuais” associadas a fricções informacionais e de incentivos. Uma firma, então, ao i) desenhar e atribuir tarefas, ii) delegar atividades, iii) definir direitos de controle residual (via, por exemplo, alocação de direitos de propriedade) e iv) estruturar incentivos explícitos (e.g., baseados em produto) e implícitos (e.g., monitoramento) tenta internalizar as diferentes formas de externalidade contractuais. Os itens i) a iv) são pensados como instrumentos para provisão de incentivos e arranjos conjuntamente em acordo com suas complementaridades. Devido às complementaridades, firmas em princípio idênticas podem muito bem escolher sistemas de provisão de incentivos diferentes. Ou, ainda, sistemas diferentes podem coexistir numa mesma empresa. Como apontamos acima, embora a NET normalmente subcontrate outras empresas para prestação serviço de assistência técnica, ela também mantém uma parte do serviço de assistência técnica com empregados próprios.

De volta à Lei. Se uma firma terceiriza um serviço para evitar encargos trabalhistas, então a legislação causa distorções na atividade econômica. Idem para uma firma que deixa de terceirizar porque teme uma multa do ministério do trabalho. Nesse sentido, a Lei é positiva porque aumenta a uniformidade do tratamento trabalhista entre funções. Segundo os críticos, a Lei ‘precarizará’ o trabalho porque há mais informalidade nas terceirizadas. Supondo que isso seja verdade, opor-se por essa razão é justificar um erro com outro. Se é bom estar sob a tutela da CLT, então é melhor combater a informalidade nas terceirizadas do que dinamitar uma lei que uniformiza o tratamento trabalhista, deixando que prevaleçam as razões de negócio ao decidir o que é feito dentro e fora. A Lei prevê que a contratante será solidária nos encargos trabalhistas. Logo, mesmo que as prestadoras de serviço terceirizadas tendam à contratação informal, não é óbvio que a informalização aumentará. Por fim, talvez valha pensar se a informalização não é resultado da tutela celetista. Mas esse é tema para outro post...

A Teoria Econômica da Firma, em suas diferentes frentes, sugere que a forma pela qual produção é coordenada – em particular, sua decisão de “make or buy” ou terceirizar versus ter seus próprios trabalhadores contratar – depende (e é sua resposta ótima) das (às) fricções contratuais e de provisão de incentivos com as quais as empresas se deparam. É difícil argumentar que governos e legisladores saibam mais a respeito dessas fricções que as empresas, ou que todas as empresas se deparam com as mesmas fricções. Não menos importante, as fricções variam ao longo do tempo, reduzindo custos de certas práticas, o que (num argumento à la Holmström e Milgrom) afeta os retornos marginais de todas as outras práticas da empresa, afetando, assim, a escolha do sistema de incentivos adotado. Por fim e mais importante de tudo, a noção do que é atividade-fim está, como nos exemplos que listamos, intrinsecamente associada às fricções contratuais e de incentivos com as quais as empresas se deparam. A Lei é positiva porque torna mais determinantes as

razões de negócio da empresa na sua decisão de quando, e para quais atividades, terceirizar.

João e Vinicius

[i] Coase, R. (1937) "The Nature of the Firm," *Economica*, Vol. 4, pp. 386 – 405.

[ii] Williamson, O. (1971) "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations," *American Economic Review*, Vol. 61, pp. 112 – 123; Williamson, O. (1979) "Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations," *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, pp. 233 – 261.

[iii] Alchian, A. e H. Demsetz (1972) "Production, Information Costs, and Economic Organization," *American Economic Review*, Vol. 62, pp. 777 – 795.

[iv] No Brasil, o tratamento tributário diferenciado para firmas pequenas explica parte da estratégia de franquias. No entanto, franquia não existe só no Brasil e, mesmo aqui, a razão tributária não explica tudo. A Carta Pacífico No 2 descreve como a Teoria da Firma explica a estratégia de franquias de várias empresas brasileiras do setor de varejo <http://www.pagr.com.br/wp-content/uploads/2014/05/Carta-Pacifico-n2.pdf>.



A revista de negócios e economia mais completa do país.

Assine
EXAME

Recomendados para você



PATROCINADO

10 truques para aprender qualquer idioma por um gênio que aprendeu 9

(Babel)



PATROCINADO

Método comprovado queima 600kcal em apenas 2 minutos por dia.

(Vida Organica)



Por que o cenário é ótimo para quem tem dinheiro na mão?

(Vídeos - EXAME.com)



Um novo cargo para Eike Batista; China e Petrobras preocupam

(Vídeos - EXAME.com)

Recomendado por

Comentários

6 comentários

Classificar por

Mais antigos ▾