SEMINÁRIO NACIONAL DE FORMAÇÃO DE PESQUISADORES E INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM DIREITO DA FEPODI

S472
Seminário Nacional de Formação de Pesquisadores e Iniciação Científica em Direito da FEPODI [Recurso eletrônico on-line] organização Federação Nacional dos Pós-Graduandos em Direito - FEPODI;

Coordenadores: Beatriz Souza Costa, Lívia Gaigher Bosio Campello, Yuri Nathan da Costa Lannes – Belo Horizonte: ESDH, 2017.

Inclui bibliografia
ISBN: 978-85-5505-383-2
Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações

1. Direito – Estudo e ensino (Graduação e Pós-graduação) – Brasil – Congressos nacionais. 2. Direito Constitucional. 3. Direito ambiental. 4. Direito Administrativo. 5. Direito Civil. 6. Direito Penal. 7. Direitos Humanos. 8. Direito Tributário. 9. Filosofia Jurídica. 10. Gênero. 11. Diversidade Sexual. I. Seminário Nacional de Formação de Pesquisadores e Iniciação Científica em Direito da FEPODI (1:2016 : Belo Horizonte, MG).

CDU: 34

FEPODI
FEDERAÇÃO NACIONAL DOS PÓS-GRADUANDOS EM DIREITO

SEMINÁRIO NACIONAL DE FORMAÇÃO DE PESQUISADORES E INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM DIREITO DA FEPODI

Apresentação

É com imensa satisfação que a Escola Superior Dom Helder Câmara e a Federação Nacional dos Pós-graduandos em Direito – FEPODI apresentam à comunidade científica os Anais do Seminário Nacional de Formação de Pesquisadores e Iniciação Científica em Direito. Tal produção resulta do exitoso evento sediado nas dependências da Escola Superior Dom Helder Câmara, em Belo Horizonte-MG, nos dias 10 e 11 de outubro de 2016, que contou com o valioso apoio do Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito – CONPEDI e da Associação Brasileira de Ensino do Direito – ABEDi.

Trata-se de obra coletiva composta por 263 (duzentos e sessenta e três) resumos expandidos apresentados no seminário e que atingiram nota mínima de aprovação dentre os 318 (trezentos e dezoito) trabalhos submetidos ao evento. As comunicações científicas estão organizadas em 21 (vinte e um) Grupos de Trabalho ligados a diversas áreas do direito, inseridos num ambiente de ricos debates e profundas trocas de experiências entre os representantes das mais diversas localidades do Brasil.

Os referidos Grupos de Trabalho contaram, ainda, com a contribuição de proeminentes docentes ligados a renomadas instituições de ensino superior do país, os quais indicaram os caminhos para o aperfeiçoamento dos trabalhos dos autores, afim de que eles estejam aptos, após desenvolvimento, a serem publicados posteriormente nos periódicos jurídicos nacionais.

Neste prisma, os presentes anais, de inegável valor científico, já demonstram uma contribuição para a pesquisa no Direito e asseguram o cumprimento dos objetivos principais do evento de fomentar o aprofundamento da relação entre pós-graduação e graduação em Direito no Brasil, bem como de desenvolver os pesquisadores em Direito participantes do evento por meio de atividades de formação em metodologias científicas aplicadas.

Uma boa leitura a todos!

Beatriz Souza Costa

Lívia Gaigher Bosio Campello

Yuri Nathan da Costa Lannes

Coordenadores Gerais do Seminário Nacional de Formação de Pesquisadores e Iniciação Científica em Direito.

O HOMEM CORDIAL É OPORTUNISTA?

IS THE CORDIAL MAN OPPORTUNIST?

Luiz Gustavo Fantini

Resumo

O presente estudo tem o escopo de identificar a existência de uma relação complementar entre dois autores. Estes autores apesar de separados pelo tempo e geografia apresentam características que se complementam. Um autor descreve o modelo de homem cordial que está inserido na cultura brasileira e o outro descreve o pressuposto comportamental, oportunismo, do homem perante as transações dentro e fora do mercado.

Palavras-chave: Homem cordial, Oportunismo, Custos de transação

Abstract/Resumen/Résumé

The actual Project has the scope to identify de existence of a complementary relationship between two authors. These authors even though separated by time and geography have characteristics that complement each other. One author describes the cordial man model that is inserted in the Brazilian culture and the other describes the behavioral assumption, opportunism, of a man towards the transactions inside and outside of the market.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Cordial man, Opportunism, Transaction cost

1 INTRODUÇÃO

O homem cordial, descrito por Sérgio Buarque de Holanda em 1936 traz ao conhecimento a formação social brasileira. Esta interpretação trouxe à tona a questão da cordialidade como elemento essencial do Brasil. Todavia esta palavra cordial foi entendida de maneira contrária ao objetivo do autor. Rocha (2004, p. 35) questiona e conclui: “Cordial, o Brasileiro? Na verdade, o brasileiro seria violento! ”.

Além de violento o homem cordial visa atender aos laços de sangue e de coração ao invés de atender aos anseios dos indivíduos fora deste ambiente. Uma visão egoísta de um homem que habitava em 1936 o Brasil e existe até os tempos atuais.

Por outra visão, o homem evoluiu nas relações econômicas. A evolução veio transformar o homem com racionalidade ilimitada, interesse próprio e transações a custo zero para um homem com racionalidade limitada, interesse próprio, porém com objetivo oportunista de gerar dano ao outro e custos de transação diferentes de zero.

Esta visão apesar de apresentar-se teórica, as relações ao longo dos tempos têm se tornado mais complexas e menos racionais. O impacto se vê presente nas inúmeras relações entre pessoas, entre pessoas e governo, entre empresas e demais. Cada qual tentando através de sua personalidade herdada da formação ibérica, usufruir da melhor maneira nas relações.

Com base nesses pontos, o presente trabalho, é um estudo da relação complementar através de pesquisa bibliográfica entre dois autores. Sendo o “homem cordial” por parte de Sérgio Buarque de Holanda e o pressuposto comportamental “oportunismo” de Oliver Williamson, prêmio Nobel de economia de 2009. A pesquisa é bibliográfica pois, segundo Lakatos, tem o objetivo de examinar o “tema sob novo enfoque ou abordagem, chegando a conclusões inovadoras” (2003, p. 183)

2 HOMEM CORDIAL

O livro Raízes do Brasil teve a sua primeira publicação em 1936 em um período entre guerras e transição do brasileiro como um homem rural para urbano. Seu autor, Sérgio Buarque de Holanda relata em seu livro várias características intrínsecas de um homem, e afirmou que “a contribuição brasileira para a civilização será a cordialidade – daremos ao mundo o homem cordial.”. (HOLANDA, 2016, p. 254). Apesar deste termo ter sido cunhado pelo escritor Ribeiro Couto, foi Holanda quem melhor definiu este homem abstrato que vive no mundo.

Segundo Rocha "a palavra cordial deriva de *cor, cordis* – coração" (2004, p. 54), ou seja, o homem cordial é um ser movido pelos seus impulsos e próprios interesses que nascem no coração. Pode-se concluir que a tomada de decisão vem de dentro para fora; do coração para a ação.

Esta situação do coração para a ação é um reflexo do núcleo familiar e do círculo restrito de amigos. E dentre vários núcleos, a família é "a esfera, por excelência dos chamados contatos primários, dos laços de sangue e de coração" (HOLANDA, 2016, p. 253). Segundo o autor "essa solidariedade, entre eles, existe somente onde há vinculação de sentimentos mais do que relações de interesse — no recinto doméstico ou entre amigos.". Todavia importante salientar que os círculos são "forçosamente restritos, particularistas". (HOLANDA, 2016, p. 54). E como tal, a permissão de entrada aos círculos somente é concedida a dois tipos, conforme o autor: família ou amigo. Não sendo nenhum destes, as relações tornam-se mais custosas.

Desta maneira o homem cordial, movido pelos laços de coração e de sangue, decide-se na seleção para algum cargo de função pública em conformidade com a confiança pessoal com a pessoa. E as capacidades próprias são relegadas ao vento. (HOLANDA, 2016, p. 54). Uma seleção pessoal que vai de encontro ao Estado burocrático.

Porém o homem cordial, apesar de ser movido pelo coração, não abrange obrigatoriamente "sentimentos positivos e de *concórdia*". Pois segundo Holanda (2016, p. 265), a "inimizade bem pode ser tão *cordial* como a amizade, nisto que uma e outra nascem do *coração,* procedem, assim, da esfera do íntimo, do familiar, do privado".

Rocha (2004, p. 35) descreve o homem cordial como sendo um "homem de paixões extremas, dominado pelo coração" e complementa informando que ele é "rebelde a leis abstratas e disposições universais, pois conduz o cotidiano com base em impulsos e emoções". O que coração pedir, será executado.

Na esfera dos negócios, Holanda deixa claro que as transações têm que ocorrer em círculo de amigos pelo menos:

> Assim, raramente se tem podido chegar, na esfera dos negócios, a uma adequada racionalização; o freguês ou cliente há de assumir de preferência a posição do amigo. Não há dúvida que, desse comportamento social, em que o sistema de relações se edifica essencialmente sobre laços diretos, de pessoa a pessoa, procedam os principais obstáculos que na Espanha, e em todos os países hispânicos – Portugal e Brasil inclusive –, se erigem contra a rígida aplicação das normas de justiça e de quaisquer prescrições legais (HOLANDA, 2016, p. 226).

Finalizando Rocha (2004, p. 78) ressalta a importância de que o homem cordial não é brasileiro e sim do mundo quando afirma que "o conceito de homem cordial não pode definir

uma hipotética brasilidade, uma vez que também revela mecanismos presentes em outras sociedades".

3 OPORTUNISMO

Oportunismo, palavra de amplo espectro de significados. Porém neste estudo a palavra oportunismo é definida conforme a visão da Economia dos Custos de Transação. Entende-se como Economia dos Custos de Transação a forma pela qual se processa as transações, que podem ocorrer tanto no mercado quanto dentro da organização.

A busca pelo interesse próprio é um pressuposto comportamental humano, segundo Williamson (1985, p. 44). De acordo com Azevedo (1997, p. 71) "o ponto de partida para a existência de custos de transação é o reconhecimento de que os agentes econômicos são racionais – porém limitadamente – e oportunistas".

A busca pelo interesse próprio é dividida em três níveis. O primeiro nível, oportunismo, é definido por Williamson (1985, p. 47, tradução nossa) como sendo "a busca do interesse próprio através da malícia"[1], ou seja, com o objetivo de gerar dano ao outro. Williamson reforça que o engano é uma forma sutil frequentemente usado pelo oportunista. Azevedo (1997, p. 78) complementa que ações como mentir, enganar e trapacear podem ser executadas caso sejam do interesse do indivíduo. A Economia dos Custos de Transação adota o primeiro nível.

O oportunismo, segundo Azevedo (1997, p.78), pode ser dividido em duas formas distintas. A primeira é *ex-ante* – no qual uma das partes agem de maneira aética antes da transação – e *ex-post* – no qual o comportamento aético é percebido durante a vigência do contrato.

Williamson (1985, p. 47) descreve que o oportunismo geralmente refere-se a informações incompletas e distorcidas. E desta maneira vem à tona a assimetria de informações entre as partes envolvidas na transação.

O segundo nível, é busca pelo interesse próprio simples ou sem oportunismo, conforme Azevedo (1997, p.78). Sendo que os termos acordados inicialmente, serão cumpridos em conformidade ao longo da execução do contrato.

Por último, o terceiro nível, obediência ou ausência de oportunismo. Azevedo descreve este nível como sendo o tipo de comportamento no qual "as ações individuais não são

[1] Self-interest seeking with guile (WILLIAMSON, 1985, p. 47).

comandadas pelo indivíduo, mas sim por uma entidade externa a ele, como governo ou ideologia" (1997, p.78).

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao analisar os dois textos é possível observar que o homem cordial assim como o pressuposto comportamental do oportunismo encontra um lugar comum. O homem cordial atende ao primeiro e segundo nível de pressuposto comportamental.

Quando o homem cordial para realizar uma ação, primeiramente verifica se as partes envolvidas então dentro do seu círculo familiar ou círculo de amigos. Caso as partes envolvidas estejam contempladas dentro dos círculos, o pressuposto comportamental pode ser declarado como sendo do segundo nível, ou seja, busca pelo interesse próprio simples ou sem oportunismo. Pois os termos acordados são cumpridos conforme esperado. O custo de transação neste caso é praticamente zero uma vez que se encontra dentro dos círculos.

Em outro espectro, caso as partes envolvidas estejam fora do círculo familiar ou círculo de amigos, o pressuposto comportamental é enquadrado como sendo de primeiro nível, oportunismo. Visto que a transação é realizada entre não amigos, o homem cordial tentará usar a forma *ex-ante*, para conseguir maximizar o seu resultado, e/ou se possível *ex-post*, para assegurar receber o que benefício desenvolvido anteriormente. Dentro dos laços de sangue e coração, a assimetria de informação é de se esperar que seja pequena. Por sua vez, fora dos círculos, a assimetria de informação se faz presente e constante. Os custos de transação são diferentes de zero.

O homem cordial, conforme demonstrado, é presente ainda nos dias atuais. Pois as transações têm um caráter pessoa a pessoa, ou melhor, coração com coração.

REFERÊNCIAS

FARINA, Elizabeth Maria Mercier Querido; AZEVEDO, Paulo Furquim de; SAES, Maria Sylvia Macchione. **Competitividade: Mercado, estado e organizações.** São Paulo: Editora Singular, 1997.

HOLANDA, Sérgio Buarque de. **Raízes do Brasil.** São Paulo: Companhia das Letras, 2016.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia cientifica.** São Paulo: Editora Atlas, 2003.

ROCHA, João Cezar de Castro. **O exílio do homem cordial: ensaios e revisões.** Rio de Janeiro: Museu da República, 2004.

WILLIAMSON, Oliver E.. **The economic institutions of capitalism.** New York: The Free Press, 1985.