

O ensaio conclui que a participação do advogado é meramente subsidiária na empresa. Dificilmente tem acesso ao processo de decisão empresarial propriamente dito. Não participa, inclusive, como gostaria o autor, do processo de elaboração normativa da empresa. A partir daí o autor indaga das causas que conduzem a esta situação. Cita pelo menos duas. Por um lado, a indisposição dos próprios advogados para assumir tais tarefas. Por outro, a conotação tecnocrática que este processo de decisão tem. Neste ponto, o autor parece lidar com uma dicotomia clássica entre o humanismo legalista dos advogados e o tecnocracismo político dos empresários. Por detrás desta dicotomia, sabemos todos, reside mansamente a visão idealizada da profissão. Uma visão que opõe técnica a humanismo. Esta dicotomia é falsa. O advogado de empresa é tão técnico quanto os tecnocratas que tomam decisões nas empresas. A sua área é a da técnica de interpretação e aplicação do direito positivo estatal. Onde pode ou não haver humanismo. Como pode ou não haver humanismo na decisão técnica de colocar filtros antipoluentes em unidades industriais. De resto a afirmativa de que o processo de decisão das empresas são fechados e tecnocráticos não está suficientemente fundamentada nos dados publicados no ensaio.

*O Advogado e a Empresa* é sem dúvida um livro pioneiro, que fornece a todos, advogados ou não, preciosas informações sobre a desconhecida prática da advocacia empresarial. Uma prática que, não sendo representativa da prática profissional dos advogados brasileiros, posto que restrita à elite urbana e sulista, exerce influência razoável no encaminhamento das principais questões que cercam a profissão.

Joaquim Falcão

Fundação Joaquim Nabuco

STIGLER, George J. *The Economist as Preacher, and Other Essays*. Chicago, The University of Chicago Press, 1982. 243 p.

A economia, na sua acepção mais ortodoxa, constitui para o leigo e para quem tem formação académica em outras disciplinas, sem dúvida, uma curiosa forma de estudar o homem e seu comportamento. Não é preciso buscar exemplos em economistas que desenvolveram a teoria económica dentro da moldura fornecida pelo sistema filosófico utilitarista do século passado — como Sidgwick, Jevons, Menger, Marshall, Edgeworth, John Bates Clark — para se chegar a essa conclusão. A leitura de obras mais recentes proporciona motivos para isso, haja vista o último volume escrito por George J. Stigler, conhecido professor de economia da Universidade de Chicago e ganhador do Prémio Nobel de Economia de 1982, *The Economist as Preacher and Other Essays*. A obra não contém material inédito. Antes reúne artigos publicados em ocasiões diversas, em periódicos

ou coletâneas, desde 1964. De qualquer maneira, trata-se de texto típico de economista formado na tradição anglo-americana, representando no seu todo um conjunto ordenado. E seus quatro primeiros capítulos, organizados como a parte I do livro, denominada "Economics or Ethics?", definem bem a natureza da visão economicista do homem.

O material desses quatro capítulos foi apresentado em abril de 1980, na Universidade de Harvard, nas chamadas *Aulas Tanner sobre Valores Humanos*. E qual a essência do tema desenvolvido? O que Stigler quer demonstrar é basicamente que "para o economista os problemas da sociedade são usualmente problemas de eficiência" (pp. 8-9); que "A lógica econômica gira em torno do comportamento maximizador de utilidade dos indivíduos" (p. 21); que "os economistas [são levados] a buscar um grande papel para preços explícitos ou implícitos na solução de muitos problemas sociais. Como resultado, em um período de rápido e extensivo movimento para longe da confiança em mercados competitivos em face da alocação de recursos e da distribuição de renda, os economistas não têm liderado a tendência, mas ao invés têm ido atrás dela, a substancial distância. Eles têm procurado persistentemente empregar preços para anular a poluição ou racionar energia ou incentivar condições de segurança" (pp. 21-22); que "os economistas profissionais são mais favoráveis ao uso de um sistema de preços do que outros grupos acadêmicos" (p. 52); que "os economistas geralmente compartilham os valores dominantes de suas sociedades mas sua competência profissional não consiste em transformar desejos populares numa linguagem profissional que inspire terror" (p. 119). Enfim, a posição de Stigler é a de aceitação da ética utilitarista em lugar de outros escudos morais. No seu prisma de visão, muito bem exposto nos capítulos 2 e 3 — este último dedicado a rebater críticos do sistema de concorrência —, o comportamento utilitarista do homem é o móvel de toda atividade econômica e do sucesso individual. Stigler chega a afirmar que a oposição dos intelectuais à economia competitiva decorre de um fenômeno essencialmente econômico: "eles [os intelectuais] cultivam aquelas de suas idéias que encontram mercado" (p. 33); ou seja, essa oposição nada tem a ver com valores éticos ou culturais. Na base do raciocínio de Stigler está a hipótese de que "vivemos em um mundo de pessoas razoavelmente bem informadas agindo inteligentemente na perseguição de seus interesses" (p. 37).

Convém não perder de vista o título do livro aqui examinado: *O Economista como Pregador*. O que ele propõe, na verdade, é uma pregação à base da estreita ética da concorrência, argumentando em defesa da proposta com base no racionalismo econômico. Ao longo do restante da obra, reproduz-se a argumentação da parte I do volume, muito embora os assuntos abordados tratem de questões no âmbito da sociologia da história da ciência (parte II) e no da história do pensamento (parte III), com um segmento dedicado a estudos quantitativos sobre a elaboração de trabalhos da literatura econômica (parte IV). Há ainda uma confiança subjacente no livro, que consiste em creditar ao economista importância fundamental na compreensão do funcionamento do sistema econômico. À pergunta-título do capítulo 5, "Do Economists Matter?", Stigler oferece um "sim" categórico. O que, na sua opinião, não significa necessariamente que o economista seja popular. Ao contrário, pondo a nu verdades cruas, o profissio-

nal de economia corre o risco da impopularidade. Mas isto pouco lhe deve incomodar, pois, com efeito, "ampla popularidade e influência significativa são rivais, e não sócias" (p. 67).

Uma boa porção do livro trata de expor problemas do desenvolvimento das idéias econômicas. Figuram nesse contexto os capítulos 6 ("Exegese Textual como um Problema Científico"), 7 ("A Adoção da Teoria da Utilidade Marginal"), 10 ("Tem a Economia um Passado Útil?"), 11 ("O Economista e o Estado"), 12 ("Viagem de Smith no Navio do Estado"), 13 ("Os Sucessos e Fracassos do Prof. Smith"), 14 ("Mill sobre Economia e Sociedade") e 15 ("Henry Calvert Simons"). Neste último capítulo é condensada biografia de um economista pouco conhecido, que viveu entre fins do século XIX e princípios do atual, mas que, por seu papel de liderança intelectual, é classificado por Stigler como príncipe da "Escola de Chicago", à qual o próprio Stigler se filia. No texto, além da alusão aos "principais fatos acerca do homem e sua carreira", há uma descrição dessa escola de pensamento econômico notabilizada pela interpretação monetarista da economia e da qual, sem dúvida, é um bom retrato o livro de Simons *Positive Program for Laissez-Faire*. Nesta obra, toda ênfase da ação governamental é condicionada ao controle monetário rigoroso, tal como ainda hoje recomendam Milton Friedman (Prêmio Nobel de Economia de 1977) e George J. Stigler, inegavelmente os maiores expoentes vivos do pensamento monetarista da Universidade de Chicago. O livro *The Economist as Preacher* pode não parecer atraente por sua visão neoclássica exacerbada, mas representa um esforço no sentido de apresentar com rigor o pensamento racionalista-utilitarista da economia. Infelizmente, como acontece muitas vezes nas exposições de idéias de uma tendência do pensamento, Stigler recorre várias vezes, sem justificativa, à ironia, para desfazer argumentos de tendências contrárias do pensamento econômico.

**Clóvis Cavalcanti**

Fundação Joaquim Nabuco