



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA**

EDISON BENEDITO DA SILVA FILHO

**INSTITUCIONALISMO ECONÔMICO, MODELOS MENTAIS E
CONFORMIDADE INSTITUCIONAL**

TESE DE DOUTORADO APRESENTADA AO
INSTITUTO DE ECONOMIA DA UNICAMP PARA
OBTENÇÃO DO TÍTULO DE DOUTOR EM
CIÊNCIAS ECONÔMICAS, NA ÁREA DE TEORIA
ECONÔMICA.

PROF. DR. DAVID DEQUECH FILHO – ORIENTADOR

ESTE EXEMPLAR CORRESPONDE À VERSÃO FINAL DA
TESE DEFENDIDA POR EDISON BENEDITO DA SILVA
FILHO E ORIENTADA PELO PROF. DR. DAVID DEQUECH
FILHO.

A handwritten signature in black ink, reading "Dequech", written over a horizontal line.

CAMPINAS, 2011

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA POR
Maria Teodora Buoro Albertini – CRB8/2142 –
CEDOC/INSTITUTO DE ECONOMIA DA UNICAMP

Si38i Silva Filho, Edison Benedito da, 1979-
Institucionalismo econômico, modelos mentais e conformidade
institucional / Edison Benedito da Silva Filho. – Campinas, SP:
[s.n.], 2011.

Orientador: David Dequech Filho.
Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas,
Instituto de Economia.

1. Economia institucional. 2. Economia evolucionária. 3. Eco-
nomia - Aspectos psicológicos. I. Dequech Filho, David, 1963 -.
II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia.
III. Título.

11-044-BIE

Informações para Biblioteca Digital

Título em Inglês: Institutional economics, mental models and institutional conformity

Palavras-chave em inglês:

Institutional economics

Evolutionary economics

Economics – Psychological aspects

Área de Concentração: Teoria econômica

Titulação: Doutor em Ciências Econômicas

Banca examinadora:

David Dequech Filho

Octavio Augusto Camargo Conceição

Huáscar Fialho Pessali

Sergio Luiz Monteiro Salles Filho

Jose Maria Ferreira Jardim da Silveira

Data da defesa: 22-06-2011

Programa de Pós-Graduação: Ciências Econômicas

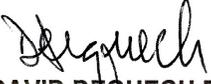
Tese de Doutorado

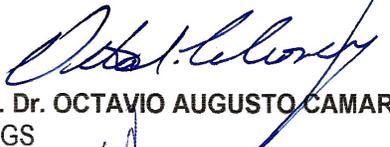
Aluno: EDISON BENEDITO DA SILVA FILHO

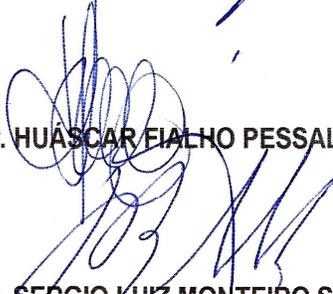
**“Institucionalismo Econômico, Modelos Mentais e
Conformidade institucional”**

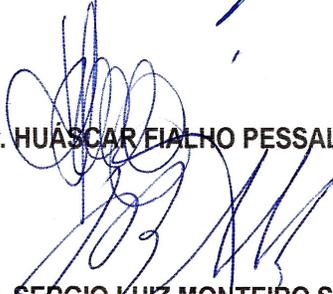
Defendida em 22 / 06 / 2011

COMISSÃO JULGADORA


Prof. Dr. DAVID DEQUECH FILHO
Instituto de Economia / UNICAMP


Prof. Dr. OCTAVIO AUGUSTO CAMARGO CONCEIÇÃO
UFRGS


Prof. Dr. HUÁSCAR FIALHO PESSALI
UFPR


Prof. Dr. SÉRGIO LUIZ MONTEIRO SALLES FILHO
FCA/UNICAMP


Prof. Dr. JOSE MARIA FERREIRA JARDIM DA SILVEIRA
Instituto de Economia / UNICAMP

a

M. M. M.

v

AGRADECIMENTOS

Não é sem dificuldades que se conclui uma tese de doutoramento, e esta certamente não constitui uma exceção. Mas, não escrevo estas linhas para queixar-me em absoluto – acima de tudo, narro essas dificuldades para explicar a razão de minha gratidão para com um punhado de homens que produziram uma marca indelével em minha mente e em meu coração, ensinando-me o verdadeiro sentido do caráter, da perseverança e do amor à ciência. A realização deste trabalho só foi possível graças ao apoio sempre generoso e construtivo destes mestres que, tenho orgulho em dizer, foram também meus amigos: David Dequech, José Maria Silveira e Antonio Buainain (Tuca). Sem vocês, estas linhas jamais teriam sido escritas.

De fato, posso afirmar com toda convicção que tive o privilégio de compartilhar do afeto e da amizade de pessoas extraordinárias, dentro e fora das salas de aula do nosso saudoso IE. Assumindo o risco de deixar escapar algum nome, o que seria ainda mais imperdoável uma vez que suas imagens ainda estão muito vívidas em minha mente e em meu peito, eis seus nomes, na forma como os aprendi: Hérique, muito mais que um amigo, meu irmão e compadre, e Naila, sua eterna “pincesa”; Michel, meu comparsa e herói, sempre ao lado da doce Erika; Adolfo, o mais ilustrado dos físicos, hoje longe de sua província rebelde, mas sempre perto de todos nós; Gustavo, confidente das minhas inconfidências; Bruno Leo e Marcos, companheiros cariocas de presepadas homéricas e infelizes ressacas; Guilherme, meu credor e “sócio”, o comuna mais capitalista que jamais conheci; Andrézinho Baiano, este sim, um cara realmente legal; Marinete, sempre leal, disposta a fazer o possível e o impossível para nos ajudar em todas as ocasiões; Jorge e nossas intermináveis discussões sobre a natureza dual do universo, da alma e – por que não? - do bigode de Gunther; Vieira, meu compadre, meu irmão, e minha comadre Adriana; Luiz Fernando, meu irmão de leite e de cana há mais de 30 anos; Anchieta e Mari, amigos de primeira hora e padrinhos do meu herdeiro; Douglas, irmão de fé e de cana, hoje muito longe, mas sempre perto; Kamel o terrorista étlico; Eduardo o marxista de pé quebrado (literalmente); Amilton, companheiro de cela, homem sério, justo e chato; Marquinho, que eu vi crescer e se transformar num menino grande; Chris, que me ensinou o verdadeiro sentido da arte (e do esforço); Mônica, a colombiana cuja doçura encantou o nobre Volnei, outro grande amigo hoje distante; Rato, meu filho renegado; Piá, meu filho adotivo que nunca me envergonhou em

terras estrangeiras; Lucas e Zé Eustáquio, depois de tantas trapalhadas em Campinas, agora acho que nunca mais vou conseguir me livrar de vocês; Felipe Giesteira, a quem tive a sorte de reencontrar em Brasília; Ari, maluco porém sempre racional; Hélio, maluco e sempre irracional; a turma dos “Horrores” que dispensa apresentações, Robertinho Maranhense, Santista, Batata, Tatu, Vina, Nabo, Alfeu e os irmãos Maldaner; Rodrigo Rodrigues, o gaúcho que veio da terra da sol; Tanice, a colorada fiel; a “máfia italiana” do Banco Central, Geraldinho, Romantini e Dante; Marcello, hoje casado, mas ainda vivo; Rafael Giacomini, homem sério, justo e legal; Xiayme o angolano; Fabiano, cunhado sempre capaz, às vezes um tanto bruto e rústico, porém nunca sistemático. Dos funcionários do IE, em especial o Alberto e a Cida, mas também o pessoal da biblioteca e do xerox, recebi sempre o melhor atendimento e dedicação.

Mas também de fora de Campinas vieram muitos dos incentivos para a concretização deste trabalho. Novamente sob pena de cometer alguma injustiça, cito de memória apenas alguns dos nomes daqueles que foram os mais importantes nessa jornada: de José Celso, Eduardo Pinto, Almir de Oliveira, Paulo de Tarso, Marcos Cintra, Murilo Pires e demais colegas do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), pelo apoio (e pela cobrança, não menos importante) à conclusão do meu doutoramento; dos professores e funcionários da Universidade Federal do Paraná (UFPR), em especial Huáscar Pessali e Maurício Serra, pela acolhida e suporte numa etapa particularmente difícil nessa caminhada; do pessoal da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), com quem tive o privilégio e a satisfação de trabalhar, ainda que por um curto, porém certamente inesquecível período: Ricardo, Marli, Rubia, Jefferson, Luizinho, Mirian, Jandir, Weimar e tantos outros, entre colegas e alunos; E tantos outros mais colegas e amigos, cuja contribuição não caberia em palavras: Felipe, Thomas, Renatinha, Fernanda, Chico, Camilla, Everton, Tatiana, Jacque, Ariel, Andréia, Paulo, Juan, Thyago, Vagner, Isaura, Mussa, Carol, Wladimir. O mérito deste trabalho (para o bem ou para o mal) também é de vocês. A sorte de ter convivido com pessoas tão brilhantes e gentis foi o que permitiu que, mesmo após tantos contratemplos, este trabalho afinal fosse concluído. Porém, sorte maior foi ter encontrado, ao final desta jornada, minha Michelle. Seu sacrifício, contudo, não terá sido em vão; e ainda espero poder contar um dia a nossos filhos todas as desventuras que culminaram na conclusão daquele que foi, por certo, um dos mais longos capítulos de nossas vidas.

Por fim, cumpre registrar também meu agradecimento ao suporte material e intelectual propiciado pelas instituições que me acolheram para a realização das disciplinas do curso, a UNICAMP e a UFPR, bem como ao apoio financeiro concedido pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) para a elaboração deste trabalho. Agradeço ainda pela assistência igualmente relevante das instituições acadêmicas e de pesquisa em que tive a honra e a felicidade de trabalhar durante esse período, em especial, a UNIOESTE e o IPEA. A experiência que pude acumular na convivência com os colegas destas casas, ainda que durante um breve período de tempo, foi simplesmente inestimável. Ofereço minha gratidão e meus sinceros cumprimentos a todos os professores e pesquisadores destas casas.

*O êxito como resultado do esforço é um ideal de
caipira.*

(Autor Desconhecido)

SUMÁRIO

Resumo	xvii
Abstract.....	xix
Apresentação	xxi
Introdução	1
1. O institucionalismo econômico contemporâneo: caminhos e obstáculos à construção de uma agenda de pesquisa unificada	9
1.1. A importância da dimensão cognitiva do fenômeno institucional	10
1.2. O institucionalismo econômico contemporâneo: reflexos de uma oposição metodológica fundamental	20
1.3. Separando agentes e instituições: a visão institucionalista <i>mainstream</i>	26
1.3.1. A Nova Economia Institucional (NEI)	28
1.3.2. A contribuição da teoria dos jogos	52
1.4. Imbricando agentes e instituições: a heterodoxia institucionalista	60
1.4.1. O institucionalismo na escola austríaca: a abordagem de Hayek.....	61
1.4.2. Legitimidade e reflexividade: a escola francesa das convenções.....	67
1.4.3. Hábitos, instintos e ação coletiva: as contribuições da economia institucional original (EIO)	75
1.4.4. Rotinas, genes e seleção: o institucionalismo evolucionário	80
1.5. É possível se construir um consenso no institucionalismo econômico?	86
1.6. Conclusão: a necessidade de uma melhor compreensão dos fenômenos cognitivos para o restabelecimento do diálogo na literatura econômica institucionalista	89
2. Decifrando a lógica dos modelos mentais	99
2.1. A construção do conhecimento.....	102

2.1.1. Cérebro e mente	104
2.1.2. Conhecimento como instrumento de interpretação da realidade	105
2.1.2.1. Composição do conhecimento	105
2.1.2.1.1. Representações mentais	108
2.1.2.1.2. Esquemas mentais	109
2.1.2.1.3. Modelos mentais	111
2.1.2.2. Organização do conhecimento	115
2.1.2.2.1. Imagem e linguagem	115
2.1.2.2.2. Estruturação do conhecimento por meio da linguagem.....	118
2.1.3. Conhecimento como elemento de criação de realidades	120
2.1.3.1. Conhecimento tácito e explícito	121
2.1.3.2. Transmissão e conversão do conhecimento	122
2.1.3.2.1. Do tácito para o tácito: socialização	123
2.1.3.2.2. Do tácito para o explícito: externalização	123
2.1.3.2.3. Do explícito para o tácito: internalização	125
2.1.3.2.4. Do explícito para o explícito: combinação	126
2.1.3.3. Aprendizado, novidade e evolução do pensamento	126
2.2. A construção da racionalidade	134
2.2.1. O papel dos modelos mentais na forma como os indivíduos lidam com a incerteza e a novidade	135
2.2.2. Escolha individual e racionalidade.....	139
2.2.2.1. A escolha racional e as conseqüências não-antecipadas da ação humana: a falácia da maximização	141
2.2.2.2. Racionalidade limitada: <i>satisficing</i> e as “regras de bolso” da ação individual	145

2.3. A construção da identidade: modelos mentais como elos entre indivíduos e sociedade	150
2.3.1. O fenômeno dos grupos sociais	151
2.3.2. Ideologia, identidade individual e <i>status</i> social: o papel da cultura na organização do pensamento e da ação	160
2.4. Conclusão: a influência dos modelos mentais no processo de construção do agente econômico	163
3. O papel dos modelos mentais na conformidade institucional da ação humana	167
3.1. Coordenação e retornos crescentes de adoção	170
3.2. Sanção social, egoísmo e altruísmo.....	178
3.3. Aversão à incerteza.....	187
3.4. Legitimidade	191
3.5. Confiança (<i>trust</i>) e capital social	194
3.6. Performatividade	199
3.7. Conclusão: a centralidade dos modelos mentais na explicação da conformidade institucional do comportamento humano	202
4. Considerações Finais	205
Referências bibliográficas	213
Apêndices	225

RESUMO

Este estudo consiste numa abordagem exploratória que visa descrever os processos pelos quais os modelos mentais são compartilhados em sociedade e exercem sua influência sobre a ação dos agentes econômicos, tomando como objeto de análise o fenômeno da conformidade institucional do comportamento humano. Para atingir este propósito, buscamos, em primeiro lugar, mapear e sistematizar a literatura do institucionalismo econômico com ênfase em suas principais vertentes contemporâneas, demonstrando haver um consenso quanto à relevância atribuída às instituições informais, notadamente na forma de modelos mentais socialmente compartilhados, para a explicação de diversos fenômenos econômicos até então pouco compreendidos ou mesmo negligenciados pela teoria neoclássica. A seguir, apresentamos uma síntese dos principais elementos de análise das modernas teorias da cognição, de modo a avançar na direção de uma compreensão mais aprofundada da dimensão cognitiva da influência institucional sobre a ação individual. Por fim, argumentamos que a forma como os modelos mentais são internalizados pelos agentes condiciona a conformidade de seu comportamento para com as instituições a que se vinculam, enquanto membros de um determinado grupo social. O trabalho é concluído enfatizando a relevância da dimensão cognitiva para a agenda de pesquisa econômica, bem como apontando caminhos para uma possível convergência do pensamento institucionalista a partir de uma melhor compreensão do funcionamento das regras informais e dos mecanismos de *enforcement*, tendo por base o estudo dos modelos mentais socialmente compartilhados.

ABSTRACT

This study is an exploratory approach that aims to describe the processes by which mental models are shared in society and exert their influence over the actions of economic agents, taking as object of analysis the phenomenon of institutional conformity of human behavior. To achieve this goal, we seek, first, to map and systematize the literature of economic institutionalism with emphasis on its main contemporary lines, showing that there is a consensus on the importance given to informal institutions, notably in the form of socially shared mental models, for explanation of economic phenomena hitherto little understood or even overlooked by neoclassical theory. The following is a summary of the main elements of analysis of modern theories of cognition, in order to move toward a deeper understanding of the cognitive dimension of institutional influence on individual action. Finally, we argue that the way mental models are internalized by the agents affects the conformity of their conduct to the institutions to which they bind, as members of a particular social group. The work is concluded by emphasizing the relevance of the cognitive dimension to the agenda of economic research, as well as pointing to a possible convergence paths of thought from an institutionalist understanding of the functioning of informal rules and enforcement mechanisms, based on the study of shared mental models.

APRESENTAÇÃO

Embora a influência das instituições sobre o comportamento humano tenha sido objeto central de estudo desde os primórdios da filosofia ocidental, a preocupação da economia para com esse tema ainda é bastante recente em relação às demais ciências sociais. A aparente recusa em buscar compreender o componente institucional presente nos fenômenos econômicos tem uma explicação evidente: no mundo hermético imaginado pelos economistas, o *homo economicus* e o sistema de preços eram o bastante para assegurar a plena previsibilidade dos eventos e a extemporaneidade da análise, restando, pois, resolvidas as grandes questões materiais das sociedades.

Não obstante o triunfo dessa visão otimista na academia, os problemas econômicos insistem em se mostrar presentes na realidade; e, pior: se apresentam de forma cada vez mais complexa e distinta daquela observada no passado, desafiando os limites da aplicação da ciência e ensejando um permanente debate acerca da necessidade de incorporação de novas dimensões de análise ao arcabouço teórico dos economistas. Nesse sentido, um consenso em particular tem se consolidado e merecido crescente destaque na literatura: a importância do estudo das instituições para uma compreensão mais abrangente e profunda dos fenômenos econômicos.

Instituições importam. Mas não basta reafirmar sua relevância para o meio econômico: é preciso demonstrar de que forma se dá sua influência sobre o funcionamento dos mercados – afinal, eles próprios nada mais são do que instituições -, bem como sobre o comportamento dos indivíduos. E é aqui que surge um primeiro obstáculo formidável: a enorme variedade de vertentes, conceitos e metodologias que compõem o institucionalismo econômico, cada qual disputando a primazia acerca da melhor forma de explicar o papel desempenhado pelo arcabouço institucional na organização e na trajetória econômica das sociedades no tempo.

É no bojo desse amplo e inesgotável debate que se insere nosso trabalho. E, como tal, não pretende apresentar um tema efetivamente inédito, mas antes contribuir para uma sistematização do pensamento institucionalista em torno do tema da influência cognitiva das instituições e do papel desempenhado pelos modelos mentais na conformidade institucional. Em

particular, de modo que permita não apenas avançar na compreensão desses fenômenos, mas quiçá reconstruir algumas das pontes incendiadas durante o longo processo de maturação e aprimoramento conceitual das várias correntes do institucionalismo econômico no tempo, apontando então possíveis caminhos para o desenvolvimento de uma agenda de pesquisa comum. Sabemos que este esforço não constitui, de forma alguma, uma tarefa simples; mas, a nosso ver, é precisamente na dificuldade de seu intento que se encontra a originalidade deste trabalho de pesquisa.

A tese se estrutura em três grandes partes. No primeiro capítulo, realizamos uma extensa revisão da literatura institucionalista contemporânea, ao mesmo tempo em que propomos uma classificação das várias abordagens existentes de acordo com o escopo e método empregado em suas análises. Não pretendemos, contudo, apresentar a totalidade do pensamento econômico institucionalista nem delimitá-lo de algum modo, mas antes nos concentramos naquelas correntes que, a nosso ver, apresentam uma visão suficientemente clara e consistente acerca da influência das instituições sobre o comportamento humano, de modo a possibilitar o estabelecimento de um diálogo teórico sobre o tema. Na segunda parte, discorremos sobre os principais conceitos introduzidos pela ciência cognitiva e como se deu sua incorporação pela teoria econômica, salientando a importância do conceito de modelos mentais para um entendimento mais adequado do funcionamento dos mecanismos pré-conscientes que governam a racionalidade e a tomada de decisão dos agentes individuais. Por fim, na terceira parte apresentamos os principais condicionantes da conformidade institucional do comportamento humano, demonstrando o papel desempenhado pelos modelos mentais socialmente compartilhados nesse processo.

Concluimos o estudo argumentando que os fenômenos da emergência, decadência e mudança institucional só podem ser compreendidos com base no estudo do compartilhamento dos modelos mentais em sociedade, posto que são esses elementos cognitivos que atuam tanto no sentido de conformar o comportamento humano aos padrões de conduta estipulados pelas instituições (*enforcement*) quanto na forma de instrumentos de questionamento das regras estabelecidas e de busca pela introdução de novidades no sistema econômico e no arcabouço institucional.

Introdução

Em 1912, às vésperas da eclosão da I Guerra Mundial, o então Ministro da Guerra francês Adolphe Messimy propôs modernizar os uniformes do Exército, que desde os tempos da Revolução Francesa se baseava em modelos que combinavam jaquetas azuis e calças em vermelho vivo, tal qual as cores da bandeira do país. Tanto os britânicos quanto os alemães já haviam há décadas mudado as cores dos uniformes de seus soldados para tonalidades castanhas e cinzentas, respectivamente, de modo a melhor se adequarem às condições da guerra moderna – afinal, soldados em cores chamativas certamente seriam alvos fáceis para as metralhadoras, os rifles de precisão e a artilharia leve, armamentos cada vez mais comuns nos campos de batalha do início do séc. XX.

Os chefes militares franceses, no entanto, resistiam duramente a qualquer iniciativa de reforma dessa natureza, argumentando que, muito mais do que uma simples indumentária, eram a própria honra, a tradição e o prestígio do Exército francês que estavam em jogo com a mudança proposta. Durante uma das muitas audiências parlamentares destinadas a discutir a questão, um dos chefes militares presentes, ele próprio também um ex-Ministro da Guerra, bradou exasperado: "Eliminar as calças vermelhas? Nunca! *Le pantalon rouge c'est la France!*"¹ O projeto de novos uniformes foi afinal rejeitado, e apenas dois anos mais tarde milhares de soldados franceses teria de perecer nas trincheiras por causa da malfadada decisão de seus líderes, antes que estes fossem finalmente sensibilizados pela necessidade da mudança. Como o próprio Messimy sentenciaria algum tempo depois: "Esse apego cego e imbecil para a mais visível de todas as cores teria conseqüências cruéis." (Tuchman, 1994, p. 37-38).

Friedrich Engels, amigo pessoal e co-autor de algumas das mais importantes obras de Karl Marx, era não apenas um pensador engajado nas questões econômicas e sociais da Inglaterra de meados do séc. XIX, mas também um competente líder industrial, que administrava com zelo a fábrica herdada de seu pai ao mesmo tempo em que se dedicava à causa do proletariado. Profundamente impressionado pela situação de miséria que observara nos bairros operários de Manchester, ele procurou em diversas oportunidades debater o problema com outros empresários e lideranças políticas locais, mas invariavelmente fracassou na tentativa de sensibilizá-los. Indignado pela indiferença e degeneração de seus pares, alguns anos mais tarde

¹ "As calças vermelhas *são* a França!", grifos nossos.

Engels ([1845]1999, p. 281-282) assim descreveria um desses encontros:

I have never seen a class so deeply demoralized, so incurably debased by selfishness, so corroded within, so incapable of progress, as the English bourgeoisie; (...) I once went into Manchester with such a bourgeois and spoke to him of the bad, unwholesome method of building, the frightful condition of the working-people's quarters, and asserted that I had never seen so ill-built a city. The man listened quietly to the end, and said at the corner where we parted: 'And yet there is a great deal of money made here; good morning, sir.'

À primeira vista, estas breves histórias guardam pouca ou nenhuma semelhança evidente. Afinal, o que a indignação de um jovem industrial alemão diante das contradições sociais do séc. XIX teria que ver com a obtusidade de um velho general francês, cuja recusa em rever seus conceitos causara a morte de tantos soldados na I Guerra Mundial? A verdade, contudo, é que há muito mais em comum entre estes dois homens do que poderia imediatamente supor um leitor desavisado.

Certamente a maior parte de nós compreende os motivos da devastadora descrição de Engels quanto ao caráter da burguesia industrial de seu tempo, diante do cinismo demonstrado por seu interlocutor no relato acima. Por certo, também concordaríamos de pronto com a sentença de Messimy: somente um “imbecil” seria capaz de defender a idéia de vestir seus soldados com cores vivas antes de lançá-los em batalha contra armas de precisão. No entanto, as calças vermelhas triunfaram de início e os soldados franceses marcharam solenemente para a morte em 1914; igualmente, os valores da burguesia inglesa do séc. XIX forjaram as bases culturais da Revolução Industrial, que nas décadas seguintes se espalharia pelo restante do mundo ocidental – não por acaso, o próprio Engels afirmaria depois que nenhum homem possuía maior conhecimento de Economia Política nem seria capaz de personificar melhor o *homo economicus* que um burguês britânico ([1845]1999, p. 282). Embora consideremos surreal a discussão a respeito dos uniformes, não podemos imaginar que os membros do Parlamento e do Alto Comando do Exército francês estivessem acometidos por algum surto de senilidade coletiva quando optaram pela manutenção das calças vermelhas. Tampouco temos razões para supor que todos industriais ingleses do séc. XIX fossem tão moralmente deturpados como afirmava Engels, não obstante seus nauseantes relatos.

A razão pela qual um experiente comandante militar francês cometeu um erro tão grosseiro de estratégia é a mesma pela qual Engels não conseguia compartilhar da indiferença e do cinismo de outros industriais de sua época: as instituições. Foram seus valores e visões singulares de mundo, e não o frio cálculo racional, que moldaram suas escolhas em cada um

desses momentos. Do ponto de vista da eficiência, um general mais preocupado com a aparência de suas tropas do que com sua segurança numa guerra do séc. XX certamente teria tão poucas chances de ser bem sucedido quanto um empresário empenhado em melhorar as condições de vida de seus operários em pleno ápice do capitalismo concorrencial desencadeado pela Revolução Industrial. Não obstante, tais homens existiram – e, de fato, existem até hoje.

Mesmo após o celebrado triunfo da razão sobre o obscurantismo na civilização ocidental, ainda continuamos a guiar nossos passos não apenas com base em cálculos precisos de meios e fins, mas também por meio de impressões, ideologias e emoções, cuja obtusidade e ausência de clareza em nada devem às convicções do mais rude e supersticioso de nossos antepassados. Por maior que seja nosso conhecimento sobre a realidade a nossa volta e sobre nossa própria capacidade de nela intervir, ainda nos apegamos por vezes de forma “cega e imbecil” a objetivos e estratégias cujas conseqüências se nos revelam particularmente cruéis. E isso porque a influência da cultura, das crenças e dos costumes de uma época sobre a ação dos homens se dá de forma muito mais profunda e sutil do que poderíamos supor a primeira vista².

² O institucionalista norte-americano Samuel Bowles (2003, p.93 e segs.) apresenta dois outros casos que também desafiam a capacidade explanatória da economia *mainstream*, chamando a atenção para a importância do componente institucional como fonte de explicação para os fenômenos econômicos. Em meados do séc. XIX, o economista inglês John Stuart Mill ([1848]1988) apontou que as condições de divisão da colheita em fazendas inglesas operando em regime de meação tendiam a se aproximar de um padrão igualitário, uma coincidência espantosa ante as notáveis diferenças econômicas e culturais de cada região. Mais de um século depois, Bowles (2003, p.93-94) não apenas confirmaria a persistência dessa tendência igualitária no tempo, mas também (e o que é ainda mais notável) seu caráter generalizado pelo mundo: tanto nas modernas lavouras de milho dos EUA nos anos 90 quanto nas arcaicas fazendas de arroz de Bengala nos anos 70, a prática comum era de divisão de 50-50% do produto entre o meeiro e o proprietário da terra. Considerando o fato de que segundo a teoria neoclássica qualquer distribuição de riqueza neste caso seria Pareto-eficiente (e também um equilíbrio de Nash), não há qualquer explicação estritamente econômica que descreva como economias tão distintas convergiram no tempo para o mesmo padrão de distribuição, nem tampouco porque a divisão estabeleceu-se num patamar igualitário e não em qualquer outro possível. Noutro exemplo bastante comentado na literatura econômica, seis creches em Haifa (Israel) que vinham enfrentando problemas com a demora de alguns pais para retirar seus filhos ao final das aulas decidiram impor uma multa pelo atraso, ao invés de apenas advertirem verbalmente as famílias menos pontuais. O resultado, no entanto, foi surpreendente: a quantidade de atrasos aumentou de forma significativa com a entrada em vigor da penalidade; e, mesmo após sua revogação apenas algumas semanas depois, o nível de impontualidade permaneceu em patamares significativamente mais elevados que aqueles anteriores à adoção da multa. Os pesquisadores concluíram afinal que o fator que determinava o cumprimento de horário pelos pais não era de natureza econômica, dado que não houve redução da impontualidade com a imposição da multa, nem tampouco com sua revogação posterior; de fato, muitos pais que antes eram assíduos passaram a se atrasar recorrentemente após essa medida, o que demonstra que eles aceitaram o prejuízo resultante desse comportamento, dado que agora conheciam seu valor e então podiam compará-lo de forma racional com aquele atribuído a seu tempo. Em outras palavras, verificou-se que a multa, ao precificar uma instituição, longe de afastar a conduta deletéria acabou por de fato estimulá-la – sua imposição eliminou a incerteza e o constrangimento moral que motivava o seguimento da norma (Bowles, 2003, p.95).

Não encontramos uma resposta convincente na teoria econômica dominante para o dilema moral dos pais de Haifa, posto que ela nada nos diz a respeito das causas que levaram ao afastamento da incidência de elementos morais antes considerados relevantes para a tomada de decisão dos agentes. Tampouco é suficiente elencar a assimetria de

Instituições importam. Elas não importam apenas porque incorporamos seus efeitos em nosso cálculo, mas porque moldam nossa própria forma de observar e interpretar a realidade. Por isso, se desejamos compreender como as instituições condicionam o comportamento humano, devemos também nos debruçar sobre o funcionamento da mente humana, pois é ao nível da cognição que se dá sua primeira e mais fundamental influência.

Com a hegemonia da abordagem neoclássica, a ciência econômica se estruturou em torno de certos consensos teóricos que por muito tempo nortearam a investigação dos problemas econômicos, a exemplo da eficiência dos mercados e da infalibilidade do cálculo racional dos agentes. Contudo, esses consensos foram sendo progressivamente corroídos na medida em que se avolumavam “anomalias”, “paradoxos” e outros eventos inesperados, cuja complexidade desafiava os limites da teoria estabelecida. Em particular, cada vez mais se evidenciava a importância de elementos como as leis, a cultura e a política para a explicação do funcionamento dos mercados e também do desempenho econômico das sociedades no tempo - o que, por sua vez, implicava a necessidade de um olhar mais atento sobre aquelas que são as estruturas mais elementares de organização de uma sociedade: as instituições.

Historiadores e economistas têm continuamente ressaltado a influência decisiva das instituições para o progresso – ou fracasso - econômico das sociedades humanas no tempo (Landes, 1998; North, 1990 e 2005). De fato, as mais diversas vertentes das ciências sociais compartilham hoje da convicção de que a própria idéia de desenvolvimento se acha inescapavelmente ligada a processos de transformação e consolidação da matriz institucional. Douglass North, expoente do pensamento novo-institucionalista, dedicou-se nas primeiras linhas de sua celebrada obra *Institutions, institutional change and economic performance* (1990, p.vii) justamente a ressaltar a relevância do estudo das instituições para uma compreensão adequada dos problemas econômicos enfrentados no presente:

History matters. It matters not just because we can learn from the past, but because the present and the future are connected to the past by the continuity of a society's institutions. Today's and tomorrow's choices are shaped by the past. And the past can only be made intelligible as a story of institutional evolution.

informação, a aversão ao risco e a ausência de especificação de propriedade como elementos para compor uma explicação consistente para a replicação de um mesmo modelo igualitário de partilha da produção em sociedades tão díspares tais como os EUA e Bengala. Estes aparentes paradoxos nos sugerem a necessidade de dedicarmos maior atenção a fenômenos que transcendem a dimensão estrita das escolhas econômicas dos indivíduos, posto que remetem, em última análise, à própria forma como eles constroem sua visão de mundo e enxergam a si mesmos em sociedade.

Embora a influência das instituições no desempenho das economias seja amplamente reconhecida, existe ainda escasso conhecimento a respeito de como se desenvolve o processo de transformação institucional que permeia a evolução econômica das sociedades. E a ausência desse arcabouço teórico institucional nos impede, em última análise, de oferecer uma explicação consistente para o próprio fenômeno do desenvolvimento econômico. Em outras palavras, sabemos que as instituições importam, e sabemos que a história também importa – mas ainda não sabemos como a história e as instituições se conectam de modo a construírem uma trajetória específica para a evolução das sociedades. North (2005, p.1) enfatiza esse ponto ao afirmar que

We are a long way from such a theory [of economic change]; and indeed in the neat sense of being comparable with the kind of general theories we have in economics, such a theory is probably impossible.

Não obstante o longo caminho a ser percorrido para que alcancemos uma teoria geral e consistente de explicação da emergência e da transformação das instituições, a literatura econômica já avançou nesse campo a ponto de sermos hoje capazes de definir, com razoável grau de convicção, quais os aspectos mais relevantes que caracterizam esses processos, e que, portanto, merecem a atenção da ciência. Isso porque, apesar das enormes dificuldades ainda encontradas pelos economistas na busca pela compreensão acerca da influência das instituições no funcionamento do sistema econômico, a extensa agenda de pesquisa do institucionalismo econômico logrou avançar de tal modo que, se não se pode ainda falar em metodologias e pressupostos comuns, ao menos se vislumbra convergência na literatura quanto à relevância e complexidade de algumas questões. Podemos, pois, apontar alguns grandes “consensos” que são compartilhados por praticamente todas as abordagens institucionalistas em sua caracterização da interação entre o meio econômico e o arcabouço institucional que o abarca, e que apontam as direções para a pesquisa nesse campo:

a) Em primeiro lugar, percebe-se a instituição como um elemento indutor de regularidades de comportamento, influenciando a ação dos agentes por meio de incentivos e, para algumas abordagens, até mesmo na formação de preferências e comportamentos, por meio do compartilhamento de valores e idéias em sociedade. Essa determinação não é, contudo, de forma alguma unidirecional: também os agentes moldam as instituições por meio de sua ação econômica e política.

b) Em segundo lugar, reconhece-se a existência de algum tipo de estrutura anterior que regula e dá sentido à atividade produtiva, sendo essa estrutura justamente o arcabouço institucional a ser analisado no estudo da mudança econômica.

c) Em terceiro lugar, os institucionalistas enxergam a instituição como uma norma socialmente aceita, dotada de suficiente reconhecimento por parte dos indivíduos a ela vinculados que assegura sua legitimidade e permanência ao longo do tempo. Um hábito ou norma que não é reconhecido como válida pelos indivíduos, ou seja, que não corresponde ao modelo mental por eles compartilhado, carece de influência para produzir efeitos na sociedade e não constituindo, portanto, uma instituição³.

d) Por fim, há um consenso na abordagem institucionalista de que o estudo dos processos que desencadeiam a mudança institucional, e, destarte, também a transformação econômica das sociedades, deve se concentrar no âmbito da formação dos valores, costumes, crenças e tradições, uma vez que aquelas instituições denominadas “formais” – leis, códigos, organizações - são consideradas em geral como decorrentes das primeiras, ou seja, são padrões de comportamento cuja aceitação na sociedade já se generalizou a ponto de torná-los passíveis de codificação e regulação externa.

Esses consensos são bons pontos de partida, mas igualmente levantam questões ainda mais complexas para o estudo do fenômeno institucional nas sociedades. De fato, muitos economistas concordam que as instituições importam; mas afinal, *como e por que* elas importam? Elas operam apenas como restrições e sinalizações ou também como condicionantes mais profundos da ação humana? Como os indivíduos percebem, interpretam e dão significado às instituições? Por que certos valores, crenças e hábitos são compartilhados em grupos sociais por diferentes indivíduos? O que leva à aceitação de um determinado padrão de comportamento e à rejeição de outro? Como as instituições modificam no tempo? E os indivíduos, acaso também se transformam enquanto partícipes de um ambiente institucional em evolução?

Essas questões ainda estão longe de ser respondidas, dado o estágio atual de nosso

³ As rotinas de tomada de decisões de investimento e inovação das firmas, a exemplo dos hábitos dos indivíduos, como veremos, também podem ser tomadas como instituições, mas isso só é possível quando esses agentes são

conhecimento sobre as múltiplas dimensões de influência do fenômeno institucional na sociedade. No entanto, já avançamos bastante na sua compreensão e temos boas pistas para guiar nossos esforços de pesquisa no futuro. Sabemos, por exemplo, que a influência institucional sobre o comportamento humano se dá de forma ubíqua e em nível bem mais profundo que supunham os economistas neoclássicos. Em especial, por meio do diálogo com outras disciplinas já identificamos a existência de construtos da mente de cada indivíduo que são compartilhados até certo grau com os demais membros da sociedade por meio de experiências conjuntas e aprendizado comum. Esses construtos embutem instruções de ação e explicações para o mundo, e também valores, crenças e expectativas comuns. O propósito deste trabalho, pois, consiste em demonstrar a importância dessa dimensão profunda da influência institucional sobre o comportamento humano, por meio da busca por uma maior clareza conceitual a respeito da natureza e funcionamento dos mecanismos cognitivos. Desse modo, pretendemos oferecer elementos para a construção de uma agenda de pesquisa comum entre as abordagens institucionalistas e que se revele profícua para a compreensão dos complexos fenômenos que emergem no bojo do progresso econômico das sociedades.

concebidos enquanto elementos que se relacionam a um conjunto maior (sociedade), e não apenas “átomos” atuando de forma completamente independente entre si.

1. O institucionalismo econômico contemporâneo: caminhos e obstáculos para a construção de uma agenda de pesquisa unificada

Em razão de seu surgimento relativamente tardio como disciplina independente das demais ciências humanas, a ciência econômica permaneceu por muito tempo restrita à observação da realidade social das nações mais prósperas, notadamente na Europa ocidental. Dado o aparente sucesso dessas economias em desenvolver um arcabouço institucional sólido e perdurável no tempo, era razoável a suposição da teoria ortodoxa quanto à natureza intrinsecamente positiva das instituições capitalistas, no sentido de prover os incentivos necessários ao alcance do melhor resultado econômico possível no tempo. De fato, essas sociedades lograram alcançar um nível de progresso econômico tal que lhes possibilitou figurarem como exemplos inquestionáveis de sucesso e, quiçá, da inexorabilidade da replicação do modelo de liberalismo econômico ocidental por todo o restante do mundo.

Mas a permanência ao longo da história contemporânea de um enorme e crescente diferencial de desempenho das economias avançadas em relação às demais acabou por evidenciar a importância das instituições para o progresso econômico das sociedades, bem como o fato de que a disseminação do capitalismo em escala global não necessariamente implicaria uma convergência institucional similar - uma constatação que coloca em xeque um das conclusões mais elementares da ciência econômica ortodoxa⁴. E, igualmente, verificou-se que as divergências econômicas e institucionais não se limitavam à comparação entre nações, mas também internamente em cada sociedade. Muitos analistas apontaram a existência de diversos costumes, crenças e valores radicalmente distintos propagando-se no seio das sociedades, ainda que seus membros há tempos já se achassem unidos por fortes laços econômicos e políticos. Por isso, embora por muito tempo negligenciadas pela teoria econômica, as instituições lograram ocupar crescente destaque na literatura, consagrando afinal o objeto de estudo de todo um novo corpo de pensamento: o institucionalismo econômico.

O objetivo do presente capítulo é apresentar em linhas gerais as diversas abordagens que compõem o institucionalismo econômico contemporâneo, organizadas pelo critério de proximidade metodológica e conceitual, e, posteriormente, debater a possibilidade de

⁴ A exemplo das hipóteses que prevêem uma convergência econômica dos países no longo prazo, assegurada tanto pelo movimento de capital quanto pelo incentivo ao investimento em capital humano nos países mais pobres e pela própria tendência à replicação nestes países das instituições e práticas bem-sucedidas das nações avançadas.

sua convergência teórica em torno do tema dos modelos mentais socialmente compartilhados. Pretendemos demonstrar que, não obstante a existência de diversas complementaridades teóricas entre essas correntes, ainda não há um consenso no institucionalismo quanto ao verdadeiro alcance da dimensão cognitiva do fenômeno institucional – divergência esta que se manifesta inclusive na dificuldade em se encontrar uma precisão conceitual quanto à definição do que são de fato modelos mentais e de como se dá seu processo de compartilhamento entre os indivíduos em sociedade.

Mais especificamente, demonstraremos que na literatura os modelos mentais são tratados ora como restrições informais à esfera de possibilidades de ação e pensamento dos agentes, ora como hábitos socialmente construídos de ação e pensamento – isso quando não são sumamente ignorados pela análise econômica, o que é ainda mais usual. E essa distinção não é trivial, uma vez que acarreta importantes conseqüências para a explicação de como surgem e se disseminam os modelos mentais num determinado grupo social. Uma vez evidenciadas as dificuldades teóricas e oposições metodológicas por vezes irreconciliáveis entre as abordagens institucionalistas no tocante a este tema, apontaremos a necessidade de uma investigação mais profunda a respeito dos processos cognitivos de formação do conhecimento e da racionalidade, nos quais, presumivelmente, se encontraria a chave para a compreensão da lógica dos modelos mentais socialmente compartilhados.

1.1. A importância da dimensão cognitiva do fenômeno institucional

O que são instituições? A palavra “instituição”, do latim *institutio*, é dotada de um amplo espectro de significados, cujas diversas possibilidades de emprego remetem justamente à sua riqueza semântica. Segundo Sztajn (2005, p.228), etimologicamente ela “significa tanto o ato ou efeito de instituir, criar, fundar, estabelecer alguma coisa duradoura, quanto organizar, ordenar”. Em sentido amplo, o conceito de instituição é empregado com a finalidade de “indicar costumes ou estruturas sociais que modelam práticas aceitas e respeitadas em determinada comunidade ou núcleo social” (Sztajn, 2005, p.228)⁵. Não obstante a dificuldade em precisar esse

⁵ A investigação organizada do fenômeno institucional nas ciências sociais tem início a partir do trabalho pioneiro de Emile Durkheim, o primeiro sistematizador, da Sociologia enquanto disciplina independente e responsável por eleger explicitamente como seu objeto de estudo os chamados “fatos sociais”. Segundo Durkheim (2007, p.40), “Fato social

conceito, é evidente sua dimensão social ou coletiva: não é possível conceber regras institucionais limitadas à esfera das restrições particulares a um único indivíduo⁶. Uma instituição deve necessariamente abarcar uma prática coletiva, ainda que sua percepção seja distinta para os membros dessa coletividade. De fato, nas ciências humanas parte muito grande do que define o próprio conceito de sociedade enquanto entidade dotada de identidade própria (e não um mero aglomerado de indivíduos) é sua matriz institucional⁷.

é toda a maneira de fazer, fixada ou não, suscetível de exercer sobre o indivíduo uma coerção exterior: ou então, que é geral no âmbito de uma dada sociedade tendo, ao mesmo tempo, uma existência própria, independente das suas manifestações individuais.” Nesse sentido, percebemos claramente que o autor denomina de fatos sociais na verdade se confunde com as próprias instituições tomadas em sentido amplo. A recusa de Durkheim em empregar o termo “instituição” em sentido genérico, substituindo-a por “fato social”, tem explicação no fato de que já na época do autor esse termo se encontrava bastante disseminado na literatura das ciências sociais, sendo empregado, contudo, sem o cuidado de uma definição precisa. De modo a evitar mais confusões conceituais, Durkheim optou por utilizar o termo “fato social”, embora freqüentemente utilizasse também a expressão “instituição social”, tratando assim de distingui-la das de outras que, em sua visão, não deveriam constituir objeto de estudo da sociologia, tais como as instituições econômicas (ex. firmas, sindicatos), militares (ex. forças armadas), políticas (ex. Parlamento, Poder Executivo), etc. A razão dessa distinção, de fato, era eminentemente metodológica: embora reconhecesse o caráter institucional dessas organizações, Durkheim entendia que elas já constituíam objeto de estudo de ciências particulares, e pretendia então concentrar o estudo da Sociologia naquelas outras que desempenhavam um papel fundamental na organização da vida em sociedade, mas, não obstante, ainda não eram estudadas sob a perspectiva explícita de sua função social, a exemplo dos hospitais, escolas, prisões, etc.

⁶ A ênfase no caráter coercitivo das instituições, comum às abordagens de tradição sociológica, salienta a idéia de Durkheim de que as normas sociais devem possuir algum mecanismo de imposição perante a coletividade (ainda que informal), caso contrário os indivíduos não as observariam, dado que em última análise elas restringem sua liberdade de ação e assim os impedem de buscar seus desejos e interesses mais básicos. Na visão do autor, a instituição não possui uma clara delimitação física, mas sim moral, uma vez que corresponde às regras e normas socialmente definidas e que são aceitas pela sociedade num determinado momento histórico. A finalidade última das instituições é própria coesão social e a proteção dos valores da coletividade, uma vez que, na sua ausência os indivíduos se guiariam apenas por seus próprios desejos e valores e assim o caos imperaria (*anomia*). No intuito de cumprir essa missão mais ampla, cada instituição desempenharia então uma função específica na sociedade, de modo que o equilíbrio social e o bem-estar coletivo seriam alcançados por meio dos esforços conjugados de todo o aparato institucional. Para Durkheim, uma vez que são fatos sociais, as instituições devem ser analisadas não em si mesmas, mas sim de acordo com a função que de fato desempenham na sociedade. Isso significa, por exemplo, que uma escola, um hospital ou uma prisão possuem um significado social muito mais amplo que sua estrutura física. No caso específico das prisões, mais do que um espaço cercado e vigiado para aglutinação de criminosos, elas de fato ultrapassam essa dimensão material e simbolizam um fato social, que significa a afirmação implícita da sociedade de que criminosos devem ser afastados do convívio com o restante da comunidade. Desse modo, a questão fundamental a ser analisada pelo sociólogo não é determinar porque os criminosos devem ser tratados dessa maneira ou qual a eficácia das prisões em prover segurança pública, mas apenas se concentrar na questão a respeito de se a prisão como fato social é mesmo capaz de produzir seus efeitos de forma direta, coerente e contínua no tempo.

⁷ Há aqui uma clara distinção do conceito de sociedade, contemplada não apenas como um conjunto de indivíduos, mas, de fato, como uma esfera dotada de identidade própria, constituída de regras e valores que a sustentam e legitimam no tempo. Mas é importante notar que as instituições remetem não apenas a costumes e práticas sociais cotidianas, mas também à forma como indivíduos se organizam para desempenhar suas atividades produtivas. Organizações também são instituições, na medida em que correspondem a soluções estáveis de ordenamento do comportamento individual, na busca de um objetivo econômico, social ou político comum. Elas contribuem para reduzir a incerteza, disseminar conhecimento e estimular a emulação por parte de seus membros daquelas que são consideradas as melhores práticas existentes para a finalidade a que se destinam. Segundo Sztajn (2005, p.229), “A palavra [instituição] aparece presa a organizações como associações e sociedades, cujas estruturas se destinam a perdurar, de forma ativa, por largos períodos. Nem por outra razão costuma-se dizer que companhias (...) são

A miríade de regras e fenômenos sociais que poderiam ser definidos como instituições obstaculiza tanto sua categorização quanto o estabelecimento de um consenso em torno de uma definição suficientemente abrangente para abarcar as diferentes visões e aplicações encontradas na literatura das ciências sociais. Analisando especificamente o trabalho de autores que estudam fenômenos econômicos a partir de um enfoque institucionalista, verificamos que instituições são por vezes definidas como regras “formais” e “informais” de constrangimento da ação humana (North, 1990; 2005), como padrões de conduta habituais que se tornam tipificados numa sociedade (Berger e Luckmann, 1967) ou mesmo como “hábitos” de pensamento e ação que moldam a própria forma dos indivíduos enxergarem o mundo a sua volta (Veblen, 1988). Elas podem ainda emergir tanto da mera repetição de padrões de comportamento culminando em seu ritualismo (Tolbert e Zucker, 1983) quanto das forças de competição típicas da civilização que ensejam a replicação de padrões de conduta socialmente dominantes (DiMaggio e Powell, 1991), ou mesmo da atribuição de um componente “imaginário” e valorativo a uma atividade a princípio exclusivamente funcional (Castoriadis, 2000). As organizações operam tanto como agentes individuais (North, 1990) quanto como estruturas institucionais a conformar a ação dos indivíduos a elas vinculados (Williamson, 1993; 2000). Existe hierarquia e competição entre instituições, tanto na forma de estruturas de governança da ação coletiva (Ostrom, 1990; 2000) quanto nas suas múltiplas esferas de influência sobre o comportamento individual (Hodgson, 2001a; 2001c).

De fato, a literatura sobre o tema é vasta e ainda se encontra longe de qualquer consenso⁸. Não obstante a dificuldade em se estabelecer uma conceituação precisa do que vem a ser uma instituição, esse esforço ainda se faz necessário no sentido de uma melhor delimitação e compreensão da dimensão cognitiva da influência institucional sobre o comportamento dos indivíduos. Seguimos neste estudo, pois, aquela definição de instituição que acreditamos ser a mais completa e bem especificada atualmente na literatura: conforme Dequech (2009, p. 3, grifos nossos),

Institutions are broadly understood (...) as socially shared patterns of behavior or of thought (...). This includes patterns of actual behavior or thought, but also patterns that are prescribed or

instituições, especialmente instituições da econômica capitalista, uma vez que, ao limitarem a responsabilidade pessoal dos membros, permitem a aglutinação de valores expressivos de recursos destinados ao exercício das atividades econômicas de risco.”

⁸ Para uma discussão mais aprofundada sobre as dificuldades na construção de uma definição geral de instituição, bem como de sua categorização, ver Dequech (2009) e Hodgson (2006).

described – in the sense that they indicate or represent what (not) to do or think in given circumstances – and, in this sense, may be called rules. Rules that are not regularly followed are not institutions, however (e.g., a law that nobody obeys). By socially shared I mean shared for social reasons, as opposed to genetic or other natural causes. The concept of institutions has both a behavioral and a mental dimension. The mental dimension includes not only expectations, but also *shared mental models*.

Segundo Scott (1995; 2008), existem três grandes bases de sustentação (“pilares”) das instituições na sociedade: a regulativa, a normativa e a cognitiva. Toda instituição apresenta, em maior ou menor grau, uma pretensão de regulação do comportamento humano na forma de padrões de conduta e regras de decisão prescritos e/ou proscritos pela norma – em outras palavras, as instituições descrevem o mundo aos indivíduos ao mesmo tempo em que também condicionam sua ação por meio da especificação de sua esfera de possibilidades de escolha econômica, política e cultural⁹. Além disso, as instituições também possuem uma base normativa que implica a valoração do comportamento humano, de modo que elas não apenas especificam o universo de escolhas dos agentes, mas também lhes apresentam os diferentes graus de aceitabilidade social dessas mesmas escolhas¹⁰. Mas, é preciso observar que, ainda que se baseie

⁹ Para toda sociedade e em cada momento histórico existe uma base regulativa do arcabouço institucional, no qual se destaca a figura do líder ou do Estado (“marco legal”), ou mesmo de algum outro tipo de esfera coletiva ou comunitária (no caso de ausência de poder centralizado), e que implica a observância a um conjunto dado de regras que coordenam a ação individual de forma unilateral. Nesse espaço delimitado por regras, geralmente é reduzida a capacidade dos agentes divergirem do padrão de comportamento estabelecido, dada a existência de sanções explícitas. Embora regras codificadas sejam por definição de mais fácil transição que as demais, dado que seus limites e os custos de modificá-las são a princípio cognoscíveis aos agentes, freqüentemente o poder de modificá-las se encontra limitado aos agentes detentores de maior informação ou poder econômico e político (em geral as classes mais intimamente associadas ao Estado), impedindo, pois, que os demais indivíduos participem do processo de mudança institucional deliberada. Além disso, em virtude da racionalidade econômica o arcabouço institucional acaba por condicionar as decisões de aplicação do esforço dos indivíduos em atividades produtivas e no aprendizado, pois as instituições lhes sinalizam quais as melhores perspectivas de ganhos e qual será o peso das sanções em termos de custos de oportunidade. Cabe ressaltar também que as sanções explícitas podem ser impostas de forma rápida e clara, tornando-se, justamente por isso, mais facilmente assimiláveis pelos agentes no seu cálculo econômico cotidiano. Não obstante essa característica, a forma como os indivíduos interpretam a instituição ainda pode variar, de acordo com sua própria visão de mundo, de modo que a sustentação desse padrão de conduta se acha inescapavelmente condicionado pelo componente cognitivo da ação humana.

¹⁰ Quando tratamos do pilar normativo de sustentação da ação coletiva, as instituições figuram como escalas de valores que definem o que é socialmente aceito, por meio da moral, dos costumes e das crenças que condicionam as preferências individuais. Uma vez que são essas escalas de valores que fornecem um significado coletivo à ação humana, sua modificação no tempo se dá de forma bem mais lenta, de modo a assegurar a estabilidade do sistema mesmo quando o imperativo tecnológico impõe rupturas e transformações radicais no padrão de organização econômica. Enquanto em nível regulativo a sanção se dá por meio de penas, multas e imposições claramente conhecidas pelos agentes, em bases normativas ela se dá de forma muito mais complexa e imprevisível, podendo abarcar desde a mera reprovação ou exclusão do indivíduo infrator de determinados grupos sociais até mesmo sua rejeição permanente enquanto elemento constituinte daquela comunidade, quando se verifica um grau suficientemente elevado de divergência entre os seus modelos mentais e aqueles empregados por seus pares. Novamente, verifica-se aqui a importância do pilar cognitivo enquanto base de sustentação do arcabouço institucional, mesmo em se tratando dos valores, crenças e ideologias mais fundamentais que caracterizam a própria identidade de uma determinada sociedade.

em valores e padrões de conduta especificados, nenhuma instituição produz efeitos *per se*, posto que sua eficácia e significado dependem da forma como os indivíduos as percebem e interpretam num determinado momento histórico – e é justamente em função disso que Scott (1995; 2008) salienta a importância do pilar cognitivo da matriz institucional de uma sociedade.

A literatura econômica das instituições logrou avançar decisivamente no estudo do pilar regulativo de sustentação da matriz institucional e, em menor grau, também do normativo, oferecendo explicações razoavelmente consistentes para a emergência e permanência de padrões de comportamento no tempo com base na lógica da racionalidade individual e da trajetória dependente das instituições (North, 1991; 2005). Mas, para além desses pilares, Scott (1995; 2008) aponta que as instituições apresentam outra base de sustentação ainda mais profunda e cujo estudo permanece negligenciado pelo *mainstream* econômico: ela se manifesta ao nível da cognição, qual seja, na forma como os indivíduos constroem e compartilham seus modelos particulares de interpretação do mundo (e, destarte, também do próprio arranjo institucional em que se encontram inseridos).

O componente cognitivo do fenômeno institucional permanece pouco compreendido pela teoria econômica face à dificuldade encontrada por muitos economistas em estabelecer um diálogo com outras disciplinas que conserve, não obstante, as bases metodológicas do referencial teórico neoclássico (Dequech, 2006 e 2010). Desse modo, o debate ainda permanece em maior grau restrito ao campo da sociologia econômica e da literatura experimentalista, não obstante sua óbvia relevância para a economia. A dimensão cognitiva abrange funções distintas das instituições na orientação do comportamento dos agentes: de um lado, há uma função informacional, que significa o fornecimento de dados suficientes para a compreensão da realidade; de outro, há uma função prática que consiste na incorporação de hábitos e rotinas que simplificam o exercício de ações cotidianas. Mas, para além destas, existe também uma função mais profunda e ainda pouco compreendida pela ciência, que remete ao processo de construção e compartilhamento de modelos mentais. Segundo Dequech (2010, p.4, grifos do autor),

Institutions depend on the individuals who reproduce, transform or create them, but they also influence individual behavior and thought in crucial, sometimes constitutive ways. (...) Their *cognitive role* is threefold: informational, practical, and profound. In addition to providing information (...), they also incorporate practical knowledge and, especially as shared mental models, perform a profound cognitive function, by influencing the way in which individuals select, organize, and interpret information.

A dimensão cognitiva corresponde, pois, aos “mapas”, “rotas” e “impressões” que os indivíduos desenvolvem ao longo de sua história a fim de orientar suas decisões cotidianas num ambiente onde predomina a incerteza e a assimetria de informações.¹¹ Cada agente constrói mentalmente seu próprio modelo reduzido do ambiente em que vive e o reformula continuamente, a partir das informações construídas ao longo de seu aprendizado e experiência cotidiana. Dessa forma, eles são capazes de reduzir a complexidade de seus processos de tomada de decisão, por meio da delimitação de suas possibilidades de ação. E, para além desse enfoque restritivo, os modelos mentais desempenham ainda um papel fundamental no processo de formação dos valores e preferências individuais, ou seja, da própria identidade de cada indivíduo enquanto agente econômico e ator político na sociedade.

Por sua vez, o caráter motivacional das instituições, também presente no âmbito da cognição, remete à forma como os indivíduos avaliam a realidade de modo a hierarquizar seus objetivos e estratégias e assim justificar suas decisões, tanto para si próprios como para seus pares. Assim, as instituições não apenas provêm incentivos que subsidiam a tomada de decisão por parte dos agentes, mas também influenciam os objetivos a serem perseguidos e as estratégias orientadas a esses fins, assim como as obrigações que os indivíduos se atribuem quando seu comportamento não é instrumental (Dequech, 2010, p.4, diferencia assim o que chama de papel motivacional simples e profundo das instituições, respectivamente). Portanto, a própria racionalidade individual corresponde, em última análise, a um modelo de decisão consistente com o padrão motivacional do ambiente normativo vigente, ao invés de uma condição necessária ou suficiente à explicação do comportamento econômico. Vale dizer, mesmo a aparentemente mais egoísta das atitudes humanas ainda guarda em si algum resquício de aceitação social, dado que sua primazia sobre outras escolhas possíveis implica a existência de uma hierarquia prévia de valores, construída por meio da vivência em sociedade e, portanto, influenciada pelas instituições vigentes naquele determinado momento histórico.

Por fim, a influência emocional das instituições corresponde ao seu papel desempenhado na conformação de sentimentos, impressões e anseios dos indivíduos, visando

¹¹ Em virtude do escopo da tese, não pretendemos discutir em detalhes o conceito de incerteza e suas diferentes variantes, posto que entendemos que essa sistematização não se faz imprescindível para a compreensão em termos teóricos do conceito de modelos mentais socialmente compartilhados e sua influência na conformidade institucional. Para uma discussão detalhada sobre o tema da incerteza, porém com uma terminologia que não necessariamente corresponde àquela empregada neste trabalho, ver Dequech (2004 e 2011a).

orientar seu comportamento na direção de um determinado padrão de conduta¹². Embora seja a dimensão menos explorada na literatura, também ela guarda importantes conseqüências para o estudo da conformidade da ação humana para com o ambiente institucional (Elster, 1989; Dequech, 2010). Embora jamais condicionem de forma absoluta o subconsciente humano, as instituições, notadamente na forma de valores, crenças e princípios éticos, são responsáveis por estabelecer os filtros que restringem e disciplinam em graus variados o alcance da ação individual, na forma de sanções psicológicas variadas tais como vergonha, culpa, medo, ojeriza, etc. Além disso, podem também moldar os chamados “sentimentos coletivos” (que são compartilhados por vários indivíduos em relação a um determinado tema), insuflando-os de modo

¹² Jon Elster (1989) apresenta diversos exemplos de como as emoções são capazes de afetar a tomada de decisão dos indivíduos, e, destarte, também seu comportamento em relação às instituições. Segundo o autor, o componente psicológico é essencial para explicar a conformidade do comportamento humano para com os preceitos institucionais: “Social norms cannot be sustained by instrumental reasoning (...) To be effective, they must be internalized, so that violating them in the presence of others is felt to be shameful and wrong, not simply a mistake or a lapse from rationality. The *emotion* of shame is not within the scope of rational willing.” (Elster, 1989, p.188, grifos nossos). De fato, as emoções desempenham um papel crucial na conformidade institucional – mas abordagem de Elster, a nosso ver, limita a compreensão desse fenômeno na medida em que concebe as instituições estritamente como elementos de restrição do comportamento individual (normas sociais). Sustentamos aqui, contudo, que as instituições não apenas constroem a ação humana, mas também lhe dão significado – e, ao fazê-lo, de fato ampliam seu escopo na medida em que possibilitam a emergência do “ser social”, ou seja, a construção da identidade do indivíduo em sociedade. Nesse sentido, as emoções cumprem um papel cognitivo ainda mais profundo, para além de mecanismos de *enforcement* do padrão de comportamento institucionalizado: elas permitem que o indivíduo atribua um valor próprio às relações sociais e experiências que vivencia, ao invés de simplesmente replicar os valores identificados na coletividade, de modo que sua escala de valores, não obstante a influência social, ainda será única, permitindo assim a diversidade de idéias necessária à possibilidade de inovação.

Além disso, Elster parece enfatizar em demasia o papel desempenhado pelas emoções dos agentes na conformação institucional, negligenciando, paradoxalmente, a influência igualmente importante das instituições sobre a formação do sentimento humano. Isso porque o autor salienta manifestações psicológicas de cunho restritivo e individual, tais como vergonha e remorso, ao mesmo tempo em que ignora outras de natureza essencialmente expansiva e coletiva, a exemplo da euforia, segurança e orgulho, cujo impacto sobre a conformidade institucional é completamente diverso daquelas. Por exemplo, um indivíduo pode optar por seguir uma determinada norma apenas porque teme a vergonha e outras sanções de natureza psicológica oriundas da reprovação de seus pares em relação ao seu desvio; mas ele também pode fazê-lo por estar imbuído de um mesmo sentimento difuso na sociedade quanto à legitimidade dessa norma, a exemplo do orgulho de participar de um determinado grupo. Certamente o sentimento de orgulho por seguir uma norma representa somente um dos “lados da moeda” do reconhecimento social, do qual a vergonha por ignorá-la é exatamente o “outro lado” – mas a questão aqui é que existe a possibilidade de que alguns indivíduos sigam espontaneamente a norma sem considerar em seus cálculos essa vergonha, ou seja, que o orgulho compartilhado com seus pares prevaleça em sua decisão de modo que qualquer comportamento desviante sequer seja cogitado *a priori*. Seria equivocado, portanto, atribuir a conformidade institucional do comportamento desses indivíduos a um cálculo racional baseado em sentimentos de temor em relação às conseqüências de atos que eles sequer cogitam.

Embora introduza toda uma nova dimensão analítica, Elster ilustra sua teoria com exemplos extremos, tais como pequenas comunidades onde prevalecem relações personalistas e cujas tradições enfatizam a dimensão cognitiva do reconhecimento social, na forma de regras freqüentemente imprecisas de justiça e reciprocidade. No entanto, as limitações da análise do autor devem ser creditadas, sobretudo, à sua opção por um individualismo metodológico excessivamente restritivo que lhe permitisse dialogar com o *mainstream* econômico. Nesse sentido, a primeira frase da conclusão de seu trabalho mais famoso é emblemática: “There are no societies, only individuals who interact with each other.” (Elster, 1989, p.248). Essa visão extrema ignora quaisquer outros aspectos da influência institucional distintos daquelas emoções difundidas de forma coletiva em sociedade.

a determinar a orientação da conduta dos agentes numa direção consistente com seu apelo.

Mais do que meramente disciplinar e sancionar o comportamento humano, cumpre às instituições a função ainda mais essencial de dotar-lhe de valor e significado, de modo a permitir uma interpretação coerente do ambiente externo e assim legitimar as escolhas realizadas pelos indivíduos. Além disso, existe um papel cognitivo ainda mais profundo desempenhado pelas instituições, que opera no sentido de moldar a própria forma como os agentes observam o mundo: através dos modelos mentais, os indivíduos desenvolvem uma forma particular de enxergar a realidade econômica e inclusive as demais instituições, e posteriormente podem compartilhar essas “lentes institucionais” com seus pares, de modo a construir uma visão de mundo comum.

Outro elemento central na análise institucional é o papel desempenhado pela sanção ou recompensa, quer sejam de natureza formal ou informal, que se apresentam como mecanismos essenciais de incentivo à observância do comportamento prescrito pela norma social e de construção da própria identidade dos grupos existentes na sociedade¹³. Algumas instituições também funcionam, pois, como um conjunto de “técnicas sociais” que permitem aos indivíduos realizar suas tarefas cotidianas e interagir com seus pares, ao mesmo tempo preservando e fortalecendo seus vínculos com a comunidade por meio da valorização de seu comportamento social. No entanto, uma dificuldade analítica permanece – como essas técnicas são internalizadas pelos agentes, de modo a constituírem critérios consistentes de decisão econômica?

De fato, a característica mais importante das instituições é sua natureza transcendente, perpassando tanto a esfera da cognição dos indivíduos quanto da organização da sociedade. As instituições não são meros balizadores de comportamento exteriores aos agentes,

¹³ A ênfase no papel desempenhado pelas sanções no arcabouço institucional é particularmente visível no enfoque sociológico do institucionalismo, que privilegia a análise dos fenômenos sociais segundo a ótica de relações de poder e reconhecimento. Assim, segundo Andrade (2007, p.2), institucionalizar “é produzir uma distinção de sentido, a qual se repete como procedimento organizado e, ao repetir-se, sedimenta-se e adquire um estatuto, uma legitimidade consentida aos olhos de comunidades existentes ou dos próprios indivíduos, implicando ainda (...) que, mediante regras, se normalizem e sancionem os desvios ao instituído. (...) é criar um campo de constrangimentos com um regime sancionatório mais ou menos sistematizado.” Não obstante a força do componente repressivo ou premiador como elemento de conformidade, ainda podemos imaginar normas sociais desprovidas de qualquer sanção ou recompensa, mas fundamentadas exclusivamente na replicação de um determinado padrão de comportamento por parte dos indivíduos. Embora os sociólogos não ignorem essas exceções à regra, alguns eles ainda poderiam argumentar que tais padrões de comportamento ainda não se acham suficientemente disseminados na sociedade para constituir uma instituição, permanecendo restritos a certos grupos de indivíduos cuja coesão se mostra extremamente volátil, justamente pela ausência de elementos de sanção que também desempenham um papel fundamental na identificação do grupo. Em todo caso, cumpre notar que a emergência espontânea de padrões de conduta no meio econômico constitui um dos temas mais relevantes de pesquisa no institucionalismo econômico contemporâneo.

que decidiriam então segui-las em cada caso de acordo com suas preferências e cálculos racionais. Elas tampouco são o reflexo direto das escolhas e das preferências de indivíduos convivendo em sociedade num determinado momento histórico. Na verdade, as instituições fazem desaparecer a barreira entre indivíduo e sociedade, na medida em que constituem canais de comunicação de idéias que possibilitam a construção de uma identidade comum de cada agente para com seu grupo.

A influência cognitiva das instituições reside não apenas na forma como regras e valores sociais são internalizados pelos agentes, mas também e principalmente na forma como esses agentes desenvolvem instrumentos particulares de interpretação da realidade, que são testados, adaptados e compartilhados com seus pares num processo contínuo de aprendizado conjunto. As instituições permitem que os indivíduos não apenas coordenem suas ações num contexto de incerteza, mas que também avaliem seus efeitos de modo a construir em sua mente uma visão particular de mundo, onde regras e valores coexistem na forma de soluções eficazes para aqueles problemas considerados relevantes num determinado momento histórico. Uma vez estruturados segundo uma lógica coerente e uma linguagem comum, esses conjuntos de problemas e soluções podem então ser compartilhados com os demais agentes, possibilitando a emergência espontânea de “hábitos” de pensamento e ação similares que são a raiz do comportamento institucionalizado.

Através da memória, da linguagem e dos mecanismos sensoriais de interpretação da realidade, a mente humana é capaz de construir e adaptar “modelos” de pensamento e ação que se revelam essenciais para a solução dos diversos problemas enfrentados pelos indivíduos no ambiente de uma sociedade complexa. A esses construtos da mente, construídos individualmente por meio dos mecanismos cognitivos, mas também compartilhados socialmente por meio da linguagem e da experiência conjunta, denominamos modelos mentais. Uma vez que constituem as principais ferramentas por meio das quais os indivíduos podem interpretar o mundo, os modelos mentais são influenciados tanto por características biológicas (no nível dos sentidos) quanto por sua experiência particular e aprendizado em sociedade, de modo que, mais do que fornecer diretrizes para a ação humana, eles também lhe dão sentido na medida em que incorporam e refletem os costumes e preceitos morais vigentes num determinado momento histórico.

A ortodoxia econômica em geral concebe as instituições fundamentalmente como

os elementos responsáveis pela orientação do comportamento humano em sociedade, na forma de mecanismos de incentivo ou informação que subsidiam a tomada de decisão individual¹⁴. Justamente em função dessa visão mais restrita o *mainstream* negligencia outros papéis essenciais também desempenhados pelo arcabouço institucional, notadamente com respeito aos mecanismos relacionados à compreensão de mundo, justificação e influência do componente emocional sobre a ação humana (Dequech, 2006 e 2010; Orléan, 2006). A principal razão dessa deficiência se encontra nas próprias opções metodológicas do *mainstream*, seja por uma teoria da agência fundamentalmente calcada na hipótese de maximização de utilidade, ou mesmo por uma separação conceitual entre agentes e instituições que negligencia o papel dos fenômenos cognitivos enquanto condicionantes da ação individual. Como salienta Dequech (2010, p.1)¹⁵,

Mainstream economics almost always considers institutions as incentive or informational devices, neglecting other roles that institutions play. Sometimes it adopts a very narrow notion of self-interest and it often overemphasizes the role of self-interest, either narrowly or broadly understood. Even its understanding of narrowly self-interested behavior is problematic, in at least two aspects. First, it has not paid enough attention to why people conceive their situations and thus their interest in the way they do and, in particular, to why the agents supposedly share enough aspects of their representation of a situation so as to see it in their interest to conform and to expect others to conform. Second, mainstream economics also has serious difficulties regarding some types of uncertainty and the introduction of innovations (as distinct from their diffusion), which is often motivated by self-interest. Apart from having other consequences, this affects the explanations for conformity, because the following question is neglected: if agents could deviate by innovating, why do they conform?

Em particular, a aplicação da teoria neoclássica no estudo das instituições se mostra extremamente problemática porque ignora a importância de sua influência ao nível da representação mental dos indivíduos, isolando artificialmente a esfera institucional e tornando-a desprovida de qualquer substrato de valor; desse modo, as normas então figuram como

¹⁴ A teoria neoclássica considera válida *a priori* a hipótese de eficiência do mecanismo de mercado num contexto de informações simétricas, perfeitas e completas, ou seja, na ausência de *custos de transação*. Esta hipótese se acha assentada no princípio da racionalidade instrumental dos agentes econômicos. Dado que o mercado se constitui um sistema completo e suficiente de regras que orientam a dinâmica das trocas realizadas em seu interior, e que não há teoricamente diferenças de funcionamento dos mecanismos de troca no tempo ou espaço, em última análise esta hipótese implica presumir que o mercado sempre apresentaria um desempenho plenamente adequado às necessidades da sociedade, do ponto de vista do ótimo de Pareto (Coase, 1960).

¹⁵ Cumpre salientar que, a exemplo de Dequech (2010), também consideramos a ortodoxia como um subconjunto da economia *mainstream* contemporânea, dado que esta também comporta outras correntes que não necessariamente abraçam o pressuposto neoclássico de maximização de utilidade em seus modelos teóricos. Contudo, uma vez que neste trabalho buscamos analisar fundamentalmente o *mainstream* institucionalista (o qual, por sua vez, hoje também figura como ramo relevante no conjunto que compõe o *mainstream* econômico), optamos por estabelecer uma permanente contraposição em relação à ortodoxia neoclássica como forma de não apenas destacar a importância do institucionalismo desenvolvido no seio da teoria econômica dominante, porém de forma independente do neoclássicismo, mas também de restabelecer seus possíveis vínculos teóricos com as demais abordagens institucionalistas presentes na heterodoxia.

confluências fortuitas de estratégias e objetivos num determinado momento histórico¹⁶. Do ponto de vista estritamente egoísta, não há razão para um agente seguir um determinado padrão de comportamento estipulado em sociedade, a não ser que tenha convicção de que outros também o farão e que o benefício esperado dessa conduta será superior ao de qualquer comportamento distinto (que equivaleria neste caso a uma inovação). Mas, num contexto de assimetria de informação e de interações na forma de jogos sem repetição, elementos característicos de um ambiente complexo, não há qualquer mecanismo normativo ou de mercado que assegure a viabilidade dessa expectativa. Destarte, a própria permanência da instituição não pode ser explicada senão segundo a lógica que rege os elementos mais profundos de sua influência sobre o comportamento dos agentes, quais sejam, os mecanismos que compõem as esferas cognitiva, motivacional e emocional da ação humana.

1.2. O institucionalismo econômico contemporâneo: reflexos de uma oposição metodológica fundamental

A percepção do papel fundamental desempenhado pelas instituições no cotidiano econômico e na evolução das sociedades não se acha, em absoluto, restrita às escolas econômicas institucionalistas. De fato, a idéia de instituição como instrumento ou *locus* de relações econômicas ou de poder político é comumente encontrada em diversas abordagens da literatura que desenvolvem análises de cunho mais generalista e histórico, buscando compreender o funcionamento das grandes estruturas sócio-econômicas que governam a dinâmica das relações sociais no tempo. Em particular, as várias correntes de inspiração marxista, estruturalista e

¹⁶ A busca pelo próprio interesse é insuficiente como instrumento de conformação institucional da ação porque, em última análise, o próprio agente não guarda qualquer compromisso para com a norma que ora segue nem tampouco pode influenciar a decisão de seus pares em relação a ela; do que resulta que no modelo neoclássico uma determinada conduta se torna institucionalizada por puro acaso, em razão de uma mera convergência de expectativas que pode ser revertida a qualquer tempo. Não há, contudo, qualquer explicação para a emergência de um determinado padrão de comportamento em lugar de outros possíveis, nem tampouco para sua posterior substituição – se as vantagens da inovação fossem conhecidas ou estimadas *a priori*, então ela seria imediatamente adotada, de modo que é impossível explicá-la na ausência de incerteza em sentido forte. De fato, os hábitos e regras cuja replicação pode ser explicada em termos de critérios estritamente racionais de escolha individual compõem apenas uma pequena parcela do universo institucional, e essa explicação ainda se mostra de todo insuficiente para descrever o processo de mudança e evolução dessas mesmas instituições. Como veremos adiante, uma instituição não necessita ser seguida de forma consciente pelos agentes, nem tampouco apresentar características que forneçam aos indivíduos um conjunto unívoco de incentivos em prol de sua observância.

mesmo outras de origem liberal ou clássica¹⁷ comungam da idéia de que as instituições desempenham um papel relevante na explicação dos fenômenos econômicos e, destarte, devem também ser objeto de investigação por parte dos economistas.

Contudo, em que pese sua atenção ao papel desempenhado pela matriz institucional na regulação do sistema econômico, tais abordagens não lograram avançar na compreensão desse fenômeno em toda sua amplitude - coube ao institucionalismo realizar essa tarefa, colocando as instituições no centro do debate sobre os fenômenos econômicos e sociais e assim ocupando um espaço até então pouco explorado pela ciência econômica.

O institucionalismo econômico estruturou-se a partir do trabalho pioneiro de autores como Thorstein B. Veblen, John R. Commons e Wesley C. Mitchell, cuja inspiração remontava à tradição pragmatista norte-americana e ao historicismo alemão. Embora tenha alcançado notável prestígio acadêmico no início do séc. XX, o institucionalismo econômico posteriormente perderia destaque em virtude da ausência de uma agenda sistematizada de pesquisa, uma vez que se desenvolveu de forma dispersa e, assim, permaneceu por muito tempo restrito aos trabalhos seminais de um grupo reduzido de autores independentes. Após a perda de seus expoentes originais, ele seria por muito tempo considerado uma escola econômica de menor importância, objeto de interesse exclusivamente histórico na literatura. A hegemonia alcançada pela corrente neoclássica concorreu para que se reputassem definitivas as críticas quanto a sua incoerência metodológica e seu historicismo supostamente destituído de substância teórica. O institucionalismo teria de aguardar por muitas décadas antes obter o reconhecimento por sua contribuição para a teoria econômica; e, mesmo em seu ressurgimento, se veria reconstruído sobre bases muito distintas daquelas em que originalmente se assentaram seus fundadores.

Fazendo uma síntese do estágio atual de penetração do pensamento institucionalista nas ciências sociais, DiMaggio e Powell (1991) apontam que em cada disciplina consagrou-se uma abordagem institucionalista distinta: na Economia, prevalece o domínio da Nova Economia Institucional; na Ciência Política, a teoria da escolha racional se tornou hegemônica, e, na Sociologia, a maior parte dos autores optou pela teoria das organizações. Por outro lado, tanto Hall e Taylor (1996) quanto Immergut (1996) salientam que essas três vertentes institucionalistas, guardadas algumas idiossincrasias, atualmente coexistem no âmbito da ciência política sem que se verifique uma hegemonia clara entre essas abordagens. São elas: o

¹⁷ Ver Marx (2001), Dugger (1988), Bielschowsky (2000) e Hayek (1967, 1973).

institucionalismo histórico, o sociológico e o da escolha racional¹⁸. Essas três vertentes remetem diretamente à influência das demais disciplinas das ciências sociais no estudo dos fenômenos políticos – e, como veremos, sua distinção pode ser extremamente útil para a qualificação de um conceito mais preciso de instituição.

O institucionalismo histórico é aquele que mais se distingue dos demais, conservando a herança holística da tradição do pensamento político. Entre seus principais expoentes, podemos destacar Hall, Taylor, Théret e Immengut. Metodologicamente, os historicistas consideram os agentes individuais ao mesmo tempo como calculistas e condicionados pela cultura, donde se conclui que seus interesses e preferências não podem ser tomados como dados, pois são construídos ao longo de sua vivência política (Immergut, 1996, p.4-6). O interesse individual deve ser contrabalançado pela defesa de valores comuns à sociedade. Assim, as instituições cumpririam um duplo e, de certo modo, contraditório papel: ao mesmo tempo em que restringem a capacidade de ação do indivíduo, ajudam a “libertá-lo” das limitações do interesse egoísta através da possibilidade da participação política e da construção do universo coletivo¹⁹. Em síntese, segundo Théret (2003, p.229), para o institucionalismo

¹⁸ O pensamento institucionalista contemporâneo transcende em muito o campo dos fenômenos estritamente econômicos, compreendendo hoje a praticamente todas as áreas das ciências sociais sem, todavia, configurar uma estrutura unificada de conhecimento. Théret (2001) aponta a existência de pelo menos três grandes escolas institucionalistas no âmbito das ciências humanas: a da *escolha racional*, a *sociológica* e a *histórica*. O institucionalismo de escolha racional, cuja vertente econômica se encontra personificada na NEI, caracteriza-se pela adoção do individualismo metodológico e pela percepção das instituições como resultado da interação de estratégias individuais eficientes na busca pela maximização do bem-estar de cada agente. Embora tenha raízes bastante próximas às do neoclassicismo, deste distancia-se quando salienta a importância da construção de um arranjo institucional eficiente para incrementar o desempenho dos mercados, assim como os obstáculos impostos ao comportamento racional em função da ubiquidade da incerteza. O institucionalismo sociológico, por sua vez, é representado na ciência econômica pela denominada Escola das Convenções, cujos principais expoentes são Orléan e Favereau. Embora apresente semelhanças metodológicas com a Nova Economia Institucional no sentido de conceber as instituições como resultados do esforço cognitivo individual aplicado à necessidade de solução de conflitos, dela também se distancia quando aponta as dificuldades em se estabelecer um critério atemporal e a-histórico de eficiência e uma direção clara para o processo de mudança institucional, uma vez que além da racionalidade limitada dos agentes também a incerteza cumpre um papel essencial na transformação das instituições, dado que são os precisamente os conflitos gerados no âmbito de uma relação social que asseguram sua mutação e evolução no tempo (Théret, 2001, p. 10). Por fim, existe o chamado institucionalismo histórico, representado na economia pela Escola da Regulação (Boyer, Aglietta) e pelos herdeiros do institucionalismo original norte-americano (Hodgson, Galbraith, Boulding), e cuja principal característica é a percepção dialética do processo de evolução institucional pautado pela assimetria de poder na sociedade. Embora, a exemplo da vertente sociológica o institucionalismo histórico também enfatize o papel fundamental dos conflitos na transformação econômica e institucional, há, não obstante, um consenso entre seus autores de que tais conflitos podem ser mitigados por um novo arranjo institucional, porém, jamais eliminados por completo. A abordagem evolucionária na teoria econômica combina elementos tanto do institucionalismo sociológico quanto do histórico, buscando consolidar um novo modelo de explicação do processo de transformação social.

¹⁹ Observamos de comum na visão desses autores a idéia de um “interesse coletivo” por trás das instituições, que seriam “socialmente constituídas” com o propósito de atender a finalidades que transcendem a esfera das

histórico “a instituição funciona como uma maneira de regular conflitos inerentes ao desenvolvimento da diferenciação de interesses e à assimetria de poder (...)”.

Já o institucionalismo que se desenvolveu no campo da sociologia privilegia o caráter regulativo e cognitivo das instituições, focando os mecanismos pelos quais os indivíduos interpretam, classificam e coordenam suas ações no ambiente sócio-econômico, tomando como dados certos elementos normativos (na forma de valores e preferências). O enfoque macro-sistêmico do historicismo é então preterido por uma análise fundamentalmente micro, que busca separar de forma nítida as esferas individual e institucional, explicando o comportamento político dos agentes segundo a lógica de construção e adaptação do aprendizado aos constrangimentos normativos externos. Não obstante a ênfase na dicotomia entre indivíduos e instituições, DiMaggio e Powell (1991, p.37) apontam que o institucionalismo sociológico não negligencia a influência da cultura e das relações de poder sobre o comportamento individual, no que se aproxima do historicismo. De fato, embora se concentre nos problemas de coordenação e adaptação, o institucionalismo sociológico enfatiza a importância da forma como agentes observam e reagem às regras vigentes segundo suas crenças, expectativas e interesses, muito mais do que o cálculo racional estrito eventualmente observado em suas ações²⁰.

Por fim, o institucionalismo da escolha racional, herdeiro do pensamento econômico da escola de Chicago, é aquele que mais se distancia da tradição metodológica das ciências sociais, embora tenha ganhado força a ponto de se tornar hegemônico na disciplina de ciência política. Sua análise lida exclusivamente com problemas de coordenação, para os quais as instituições emergem espontaneamente da interação social como soluções intrinsecamente eficientes, ainda que operando no sentido de limitar a esfera de atuação individual. As

necessidades individuais. Essa visão mais abrangente necessariamente afasta o enfoque sociológico da concepção de instituições como meros resultados do jogo de interesses individuais ou soluções ótimas para os contratos, tal qual são comumente concebidas na literatura econômica convencional, uma vez que o interesse coletivo ou social não corresponde à mera agregação de interesses individuais, mas, de fato, possui natureza e escopo singulares, que lhe atribuem uma dimensão independente daquela que orienta os agentes na sociedade.

²⁰ De modo geral, podemos afirmar que do ponto de vista sociológico nas ciências sociais a característica mais importante a ser considerada no estudo de uma instituição é seu processo de construção no tempo, quer seja através do progressivo reconhecimento de determinados interesses numa sociedade ou mesmo por meio da emergência espontânea de padrões de comportamento como resultado das interações sociais. Essa trajetória marcada por equilíbrios instáveis de estratégias e interesses explica, em última análise, a especificidade das instituições enquanto regras de comportamento ou critérios de valoração da ação humana distintos para cada sociedade (Giddens, 2003). Uma vez que se perpetuam no tempo, esses interesses mais amplos não se confundem com os interesses individuais comumente estudados pela ciência política, nem tampouco com vontade de “classes”, mas são na verdade apenas a manifestação, por meio de tradições, costumes e ideologias, de valores e visões de mundo dominantes no passado e no presente, que evoluem num contínuo histórico conservando parte de sua herança pregressa.

instituições políticas também são compreendidas como respostas racionais aos problemas oriundos do comportamento oportunístico, da assimetria de informação imperfeita e dos custos de fiscalização e controle enfrentados pelos agentes no seu cotidiano (Théret, 2003, p.231).

Percebemos que ainda não há um consenso a respeito do conceito de instituição entre os cientistas sociais, muito embora certos elementos sejam compartilhados pelas várias vertentes da literatura. Por exemplo, a idéia de instituição como estrutura ou “relação” de poder é relativamente consensual, mas o próprio conceito de poder não está claro – particularmente entre os adeptos da escolha racional, poder se confunde com capacidade de escolha, de modo que uma “estrutura de poder” que representaria uma relação de dominação social para um cientista social vinculado à sociologia pode significar uma manifestação legítima de vontade das partes para um teórico da escolha racional.

Podemos, pois, concluir que o institucionalismo contemporâneo presente nas ciências sociais constitui um arcabouço abrangente e multifacetado, no qual a sociedade pode ser observada ora como uma complexa arena de interesses, ora como um sistema dinâmico em que diferentes valores e visões de mundo competem entre si pela hegemonia, o que exige uma análise compreensiva das relações de poder e troca, controle e coordenação, competição e cooperação, reconhecimento e valoração, etc. Mas, para além de estritamente orientar e disciplinar o comportamento dos indivíduos (ou serem por eles criadas por meio da interação social), as instituições também moldam em larga medida suas preferências, valores e crenças, possibilitando assim a convergência em âmbito cultural e político que define a própria estrutura de uma sociedade (North, 2005; Nelson e Sampat, 2001, p.33). A percepção das instituições enquanto elemento condicionante da formação das preferências e das estratégias dos agentes constitui, pois, o cerne da discussão sobre o significado econômico da influência institucional, que será doravante objeto de nossa análise.

Num esforço de categorização, podemos afirmar que, de forma geral, o pensamento institucionalista na ciência econômica se concentra atualmente em torno de duas grandes correntes de pensamento: o *mainstream* e a heterodoxia institucionalista. No campo da principal corrente do institucionalismo econômico, destaca-se a Nova Economia Institucional (NEI), solidamente fundada no estudo da influência dos custos de transação²¹ sobre o desempenho

²¹ Custos de transação são os recursos necessários à obtenção de informações num determinado mercado, de modo a dirimir a incerteza que permeia as decisões econômicas numa organização produtiva complexa.

econômico de organizações e sociedades, e que, por sua vez, também dialoga intensamente com a teoria dos jogos e as demais correntes neoclássicas que de alguma forma incorporam as instituições em seu objeto de estudo (notadamente aquelas relacionadas ao funcionamento dos mercados e aos direitos de propriedade). Já no campo das abordagens heterodoxas, verificamos uma grande diversidade de temas e metodologias: temos, de um lado, a Economia Institucional Original (EIO), vinculada à tradição do institucionalismo norte-americano do início do séc. XX; de outro, temos a contribuição fundamental das teorias evolucionárias, a exemplo da corrente schumpeteriana e da vertente austríaca introduzida por Hayek, que privilegiam a análise da mudança tecnológica e da cultura sobre a organização social da produção; e ainda, a escola francesa das convenções, com um enfoque original sobre o papel mais profundo desempenhado pelos padrões de conduta que emergem espontaneamente da interação de indivíduos em sociedade. Além destas, diversas outras abordagens poderiam ser elencadas no vasto campo da heterodoxia institucionalista; contudo, nos concentraremos na análise das correntes acima discriminadas, uma vez que nosso objetivo neste trabalho não é o de estabelecer uma classificação definitiva do institucionalismo econômico, mas antes enfatizar a importância da esfera cognitiva da influência institucional, o que, destarte, implica destacar aquelas abordagens que apresentam uma contribuição e sistematizada mais consistente nesse campo de investigação teórica.

Expoente da NEI, North (1990; 1991) afirma que, embora não nos seja possível perceber materialmente as instituições, nem tampouco modelá-las teoricamente tais como os fenômenos econômicos em geral, elas têm sua existência e relevância evidenciadas pela profunda influência que exercem sobre o comportamento humano. E, uma vez que reconhecidamente desempenham um papel fundamental para o progresso das sociedades no tempo, elas devem ser objeto de destaque no estudo da ciência econômica. Hodgson (2001a, p.118-119), por sua vez, enfatiza que a relação de mútua influência estabelecida entre a matriz institucional e as interações sociais é fundamental não apenas para a explicação de fenômenos econômicos complexos, mas também da própria evolução das sociedades no tempo. Isso porque, em última análise, ela reflete a idéia de que, a fim de melhor compreendermos os elementos que desencadeiam o processo de emergência e transformação institucional, devemos ter um entendimento mais claro das próprias causas da estabilidade das instituições no tempo.

Com base no estudo da dimensão mais profunda da influência institucional sobre o

comportamento humano, seremos capazes então de estabelecer com maior clareza qual seu verdadeiro alcance e natureza, logrando assim alcançar um maior entendimento sobre as condições que determinam a possibilidade de permanência e de mudança das instituições. Não menos importante, poderemos também apontar novos caminhos para a construção de uma agenda de pesquisa comum no seio do institucionalismo econômico para o estudo dos modelos mentais socialmente compartilhados.

1.3. Separando agentes e instituições: a visão institucionalista *mainstream*

A rigor, não se pode afirmar que exista um estudo sistemático das instituições no campo da teoria neoclássica, ainda que sua importância para a explicação de certos fenômenos econômicos tenha sido freqüentemente ressaltada pela literatura econômica ao longo do séc. XX²². Não obstante reconhecer essa deficiência, cumpre ressaltar que ela decorre antes da característica metodológica essencial do neoclassicismo (qual seja, a hipótese de maximização de utilidade), que de uma mera opção analítica ou mesmo incapacidade de desenvolvimento teórico por parte de seus autores. A determinação das condições de equilíbrio para um conjunto de variáveis econômicas exige o estabelecimento de parâmetros que restrinjam o universo de trajetórias possíveis, de modo a assegurar a convergência do sistema para um padrão estável (*steady state*). Numa primeira aproximação teórica, as instituições figurariam, então, justamente como esses parâmetros, sinalizando aos agentes quais as quantidades e probabilidades de retorno econômico para cada decisão possível num determinado momento. A teoria econômica em geral dedica pouca atenção à origem e evolução desses parâmetros justamente porque se concentra, fundamentalmente, no estudo das variáveis e processos por eles condicionados.

Se as instituições são parâmetros de orientação aos agentes, ao mesmo tempo em que emergem como soluções eficientes para os conflitos econômicos, então o arranjo institucional existente pode ser considerado o ideal, mantidos inalterados o padrão tecnológico e as preferências individuais para um determinado intervalo histórico. Não existe nenhum incentivo endógeno à mudança institucional, uma vez que a transformação desses elementos se explica por fatores externos ao modelo. O progresso tecnológico é incorporado por meio do mecanismo de

²² Ver North (1991).

preços, prescindindo, portanto, de qualquer conseqüência institucional; já a matriz institucional²³ se alteraria apenas pela vontade dos agentes, manifesta em suas opções políticas. Portanto, conclui-se que, em última análise, tanto a mudança quanto a permanência de um determinado arranjo institucional estariam vinculadas exclusivamente às necessidades da sociedade em determinado momento histórico, expressas, por sua vez, nas preferências reveladas pelos agentes através do voto ou da curva de demanda²⁴.

Tanto o antigo quanto o novo institucionalismo emergiram no lastro da crítica fundamental à negligência do componente institucional por parte da teoria neoclássica²⁵. Embora trilhando caminhos metodológicos distintos, cujo distanciamento é tido inclusive como irreconciliável por certos autores, ambas correntes buscaram ocupar um espaço até então ocioso e desprezado na literatura econômica tradicional, e seu sucesso nessa jornada é evidenciado não apenas pela premiação recente de alguns de seus principais expoentes com o Nobel de Economia, mas, sobretudo, pelo volume crescente de trabalhos acadêmicos produzidos em seu bojo. Nesse sentido, é inegável reconhecer o maior prestígio hoje desfrutado pela Nova Economia Institucional, que se deveu justamente à habilidade dessa escola em adaptar o instrumental metodológico neoclássico às necessidades impostas por um mundo real complexo e mutante, onde a incerteza aflora como o maior desafio à ciência e, destarte, as instituições assumem um papel fundamental de estabilização e organização do ambiente econômico²⁶. Analisaremos a

²³ A matriz institucional pode ser compreendida como o grande “jogo” que determina as decisões econômicas e políticas de uma sociedade num determinado momento histórico, englobando tanto os “jogadores” – organizações dos mais diferentes interesses, formas e esferas de atuação – até as “regras do jogo”, que incluem não apenas as leis, códigos, técnicas e costumes, mas também as instituições mais básicas da comunidade que se manifestam nos valores, crenças e ideologias incorporados e replicados pelos indivíduos.

²⁴ Embora aparentemente trivial, esta proposição guarda importante correlação com as idéias propostas, por exemplo, por Sugden (1989) e Axelrod (1997), que salientam a importância do senso individual de justiça para promover o *enforcement* das normas sociais. Isso evidencia o fato de que, mais do que regras de conduta, tais normas representam o resultado da própria estratégia dos agentes, que, por meio de decisões voluntárias de adesão ou defeção, podem regular a força dos arranjos institucionais.

²⁵ Ao conceber as instituições como regras de conduta e modelos de pensamento *a priori* escolhidos pelos agentes, a teoria neoclássica se torna incapaz de fornecer uma explicação coerente para o processo de construção e mudança institucional, na medida em que este só pode se desencadear mediante uma alteração das preferências individuais, tomadas como dadas pelo modelo teórico. Em outras palavras, o raciocínio é circular: faz-se necessária a assunção da hipótese de uma instituição anterior, que condiciona a formação das preferências e expectativas individuais de modo a forjar um novo arranjo institucional no momento seguinte.

²⁶ Não obstante o reconhecimento das deficiências do arcabouço teórico neoclássico no estudo das instituições, é, por outro lado, inegável o crescente refinamento da teoria *mainstream* por meio da abdicação de seus pressupostos mais irrealistas em prol de hipóteses mais consistentes com a realidade, em particular na descrição do comportamento humano. Diversos autores têm buscado nas últimas décadas avançar no estudo dos fenômenos econômicos incorporando avanços de outras ciências ao bojo do arcabouço econômico convencional, a exemplo da matemática (teoria dos jogos), da sociologia (teoria de redes e grupos sociais), da psicologia (economia experimental), da biologia (modelos evolucionários) e da história (modelos de *path dependence*).

seguir a contribuição fundamental da NEI, bem como da teoria dos jogos, outra corrente que tem merecido crescente destaque na literatura institucionalista convencional.

1.3.1. A Nova Economia Institucional (NEI)

Embora tenha algumas raízes na tradição do velho institucionalismo norte-americano²⁷, a Nova Economia Institucional se desenvolveu eminentemente como resposta às lacunas da teoria neoclássica no estudo de fenômenos sociais que, embora externos ao ambiente econômico, produziam importantes efeitos sobre o comportamento dos agentes. Como tal, a NEI procurou conservar os pressupostos gerais de explicação do comportamento humano da ortodoxia econômica, reformulando-os marginalmente por meio da agregação de novos fatos estilizados e dimensões de análise. Mas, não obstante sua proximidade metodológica para com o pensamento neoclássico, o elemento último que justifica o esforço analítico da NEI enquanto abordagem original e independente ainda reside no reconhecimento de que as instituições influenciam decisivamente o funcionamento do sistema econômico, posto que o mecanismo de preços não constitui um mecanismo suficiente para assegurar sua eficiência - em outras palavras, as instituições importam (Matthews, 1986, p.903). Como pontua North (2003, p.6)

When Adam Smith said that productivity growth comes from specialization and the division of labour, he did not say it quite right. What happens in the world of specialization and division of labour is specialization of knowledge. Specialization of labor is not just the fact that in a pin factory you get the task done more precisely and then machines replace the human hand. That is trivial; the real gain is that you become highly specialized in terms of knowledge. And that is what we have done. We have increased enormously the amount of human capital investment. Human capital investment means that we have people specialized in one particular thing, and that is all they do if they are not a jack-of-all-trades all of the time. (...) It sounds simple and easy; it is not, because when you get specialization of knowledge, how do you integrate that knowledge? (...) The price system does part of it, but it does not do it all. And indeed what you have is a world in which you must integrate at low cost specialized knowledge by building connections. You have to make those connections, and that requires institutions and organizations that deliberately lower the transaction costs of integrating knowledge in a society.

Mas, não basta argumentar que instituições importam – a fim de ser identificada como um ramo de pensamento econômico coerente, a NEI deve apresentar um conceito razoavelmente claro, consistente e consensual do que entendem por instituições. Douglass C.

North, prêmio Nobel de Economia em 1993, cunhou aquele que certamente é o conceito mais célebre de instituição empregado na literatura econômica, e que sintetiza de fato a visão da escola novo-institucionalista e de diversas outras abordagens ligadas ao *mainstream* econômico a respeito do papel do arranjo institucional no funcionamento dos sistemas econômicos (1990, p.3, grifos nossos):

Institutions are the *rules of the game* in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social or economic.

As instituições figuram, portanto, como as “regras do jogo” que dirimem incertezas e fornecem os incentivos para que indivíduos e organizações atuem na busca de suas finalidades específicas, no âmbito de uma sociedade complexa e constante mutação²⁸. North (1991) ressalta a importância do papel desempenhado pela matriz institucional para a redução dos custos de produção (transformação) e de transação que bloqueiam a plena difusão de relações eficientes de produção e de troca na sociedade. Uma vez que a matriz institucional é concebida como o conjunto de regras que, em última análise, moldará o comportamento dos agentes ao longo do tempo, aí se encontraria também a chave para a compreensão da ocorrência de tamanhas disparidades econômicas na trajetória histórica das sociedades.

Na visão novo-institucionalista, as instituições consistem de regras formais, limitações informais, e suas características de *enforcement*. A distinção do ponto de vista do grau de normatização institucional é especialmente relevante para a teoria, pois permite explicar com

²⁷ Em particular, na sua vertente conhecida como Economia dos Custos de Transação (ECT), cuja metodologia básica de análise econômica, centrada nas trocas, foi proposta originalmente pelo institucionalista norte-americano John R. Commons (Williamson, 2000).

²⁸ Ao concebermos instituições como “regras do jogo”, distinguindo-as claramente dos “jogadores” (indivíduos e organizações), estamos realizando um corte metodológico aparentemente simples, mas que, como veremos, implica importantes consequências para o estudo do processo de transformação institucional. A exemplo dos modelos neoclássicos aplicados ao estudo institucional, a unidade de análise ainda é o agente econômico e não a instituição em si, já que esta figura como resultado (ainda que inesperado) da interação entre os indivíduos e organizações. Mas o novo institucionalismo econômico se afasta decisivamente da tradição neoclássica quando afirma que, embora os agentes internalizem em seu processo cognitivo os incentivos que lhes são impostos pelo ambiente institucional, eles, não obstante, ainda tomam suas decisões com base em modelos mentais que são construídos ao longo de sua experiência pessoal particular, não agindo, portanto, de modo estritamente funcionalista ou independente da influência social. As instituições não são, portanto, meros produtos de jogos estratégicos no ambiente econômico, mas antes regras dotadas de uma história particular, e que evoluem segundo uma trajetória dependente da forma como foram constituídas no passado. Isso implica reconhecer também que o processo de mudança institucional não depende apenas da intencionalidade dos agentes, e, destarte, não é unidirecional nem necessariamente possui qualquer tendência progressista em sua trajetória de evolução.

maior clareza quais as dimensões de sua influência sobre o processo de tomada de decisão dos agentes. Segundo Nelson e Sampat (2001, p.33),

The rules of the game are proposed to be important for two reasons. First, well understood rules establish baseline conditions for human interaction, and give a certain predictability to what other parties will do in a particular context, that permits individual decision making, and multi-party negotiation, to proceed with some degree of certainty, the actions of different individuals to be coordinated, and efficient transactional agreements achieved. (...) Second, rules can serve to discourage or rule out actions that, if widely practiced, would be economically costly, and encourage actions which, if widely taken, can be productive for all.

Instituições formais correspondem a leis, regras ou códigos de conduta explícitos, que prescrevem de forma clara qual o comportamento adequado para uma determinada situação do cotidiano social. Por serem explicitadas, permitem uma avaliação mais célere e objetiva de seus efeitos e, destarte, a aplicação de mecanismos imediatamente mais eficazes de *enforcement*. As regras formais, a rigor, diferem apenas em grau das regras informais; mas seu processo de evolução é mais previsível, uma vez que pode até certo ponto ser planejado e influenciado pela decisão dos agentes. Isso porque tais regras são criadas por decisões de corpos políticos, jurídicos e econômicos, condicionadas tanto pelos modelos mentais compartilhados pelos formuladores de políticas quanto pelo interesse daqueles agentes que detêm o poder de colocar em pauta, através dos canais de permeabilidade do Estado, suas próprias agendas de reforma institucional.

Já as instituições informais compõem todo o conjunto de valores, hábitos, costumes, crenças e regras tácitas que influenciam a ação dos agentes – ou seja, o ambiente cultural que permeia a interação humana em determinado momento histórico numa sociedade. Embora não apresentem uma prescrição objetiva para o comportamento dos indivíduos, as regras informais constroem sua ação na medida em que pressupõem uma valoração cognitiva de seus efeitos. As limitações informais incluem também as convenções, as normas de comportamento e os códigos de conduta reconhecidos por determinados grupos, ainda que não aplicáveis à totalidade dos membros de uma sociedade.

Enquanto as instituições formais condicionam mais fortemente a esfera regulativa da ação social, consagrada em normas escritas e sanções, as instituições informais são as principais responsáveis pela consolidação da esfera normativa, correspondendo ao processo de valoração da ação individual e de formação dos modelos mentais socialmente compartilhados.

Por fim, os mecanismos de *enforcement* consistem nas garantias de cumprimento dessas limitações e regras, bem como dos contratos e relações por elas mediados. Eles incluem

não apenas instrumentos de sanção ou recompensa, mas também toda a gama de incentivos indiretos que concorrem para formar expectativas e orientar o comportamento dos agentes na direção prevista pelo arranjo institucional, tais como imagem, reputação, confiança, solidariedade, etc²⁹.

As principais conseqüências da opção metodológica da NEI pela separação entre agentes e instituições para o estudo do fenômeno institucional são:

- a) em primeiro lugar, o aparato institucional é percebido pelos agentes como um parâmetro de decisão e, destarte, sua influência sobre o comportamento individual é de natureza essencialmente restritiva, estabelecendo limites e incentivos à ação humana, embora ele possa atuar de forma indireta também sobre os objetivos e preferências dos agentes³⁰; e
- b) em segundo lugar, dado que as instituições emergem como equilíbrios estáveis no longo prazo para jogos sucessivos num contexto de incerteza, seu processo de criação e evolução deveria necessariamente seguir um curso contínuo de aprimoramento, ainda que sujeito a eventuais rupturas e recuos.³¹

²⁹ Em certo sentido, pode-se afirmar que, enquanto as regras formais atuam de forma quantitativa sobre a ação humana, delimitando claramente e de forma impessoal suas possibilidades ou limites, as regras informais operam como incentivos qualitativos, influenciando o comportamento dos agentes por meio de uma sinalização moral e ética plenamente compreensível, ainda que não seja normativa nem tampouco imediatamente identificável em todas as situações. Na visão de North (1990; 1991; 2005), as instituições também exercem alguma influência sobre as preferências dos agentes, na medida em que estes compartilham modelos mentais com seus pares.

³⁰ Convém nos determos ainda um pouco mais sobre estes pressupostos. Para os autores vinculados à tradição do pensamento individualista, a vontade individual não possui limites nem valores intrínsecos - ela pode abranger qualquer meio, lógica e finalidade, não podendo ser explicada exclusivamente pelas condições históricas e sociais da comunidade na qual o indivíduo se acha inserido. Porém, uma vez aplicada ao estudo da política, essa abordagem deixa de ser apenas positiva e passa a incorporar também uma visão normativa da ação humana, uma vez que a conclusão fundamental implícita nesse argumento é que a liberdade de escolha seria tolhida caso a vontade dos indivíduos fosse pré-condicionada pelas instituições. Assim, o papel essencial da matriz institucional passa a ser o de propiciar estímulos e restrições ao comportamento humano, sem, contudo, atribuir-lhe significado ou finalidade, restando assim assegurada uma completa separação entre as esferas da ação humana e da dimensão institucional.

³¹ Especialmente em trabalhos mais recentes, os autores novos-institucionalistas tem constantemente reconhecido a hipótese de que certas sociedades são incapazes de aprimorar suas instituições devido a uma espécie de “engessamento institucional” ou a resistências culturais e políticas, embora a teoria ainda não tenha sido capaz de oferecer uma explicação endógena para esse fenômeno (North, 1990; Ostrom, 2000). Limitações impostas pela natureza, oportunidades do ambiente econômico, rupturas inesperadas e o próprio processo de aprendizado dos agentes são elementos que podem induzir ao “travamento” da sociedade numa trajetória de evolução institucional que se revele menos eficiente no futuro, mas da qual ela não consegue se desvencilhar em razão da força dos modelos mentais consolidados ao longo de sua história, tais como ideologias, crenças e costumes. Embora a importância dos modelos mentais seja bastante ressaltada nas últimas obras de North e Greif, por exemplo, o arcabouço teórico da NEI, uma vez que assentado nos pressupostos neoclássicos de otimização intertemporal, ainda

Subjacente à idéia de uma nítida separação entre as esferas da ação individual e da influência institucional se encontra o pressuposto de que as instituições são resultados das interações dos agentes, e como tal o curso de sua evolução se acha determinado pelo padrão de convergência de seus modelos mentais. As instituições são criadas por indivíduos que compartilham uma mesma visão de mundo, manifesta em seus modelos mentais socialmente compartilhados. Logo, elas só podem ser transformadas pela ação coletiva, através da expressão de um novo modelo mental que substitua o consenso anterior. Quando seus preceitos não mais se coadunam com as preferências dos agentes na sociedade, a instituição perde completamente seu significado sócio-econômico, passando a figurar como um valor obsoleto e sem eficácia, ou a chamada “letra morta” no arcabouço legal.

Se as instituições são as regras do jogo em uma sociedade, as organizações são os próprios jogadores, a exemplo dos indivíduos³². Como agentes elementares do sistema econômico, eles interagem segundo a orientação fornecida pela matriz institucional estabelecida na sociedade, que lhes provê os incentivos que determinarão a alocação final de seus recursos (North, 1990; 1991). Na visão novo-institucionalista cabe destacar, portanto, o papel desempenhado pelo Estado na organização e regulação do ambiente econômico: uma vez que é através da sua atuação que se constitui toda a estrutura de incentivos a orientar as transações efetuadas no seio da sociedade, sua performance institucional tem importância decisiva para a eficiência do sistema econômico³³.

Segundo North (1990; 1991), a principal função desempenhada pelas instituições

resta insuficiente para a construção de um modelo sólido de mudança institucional, que abarque também o processo de transformação das regras informais.

³² Como veremos a seguir, existe um ramo da NEI denominado Economia dos Custos de Transação (ECT) e que concentra sua análise sobre o comportamento individual, destarte, tratando as organizações elas próprias como uma matriz institucional. Essa aparente divergência conceitual, contudo, não representa uma cisão fundamental, mas antes uma opção metodológica de cada abordagem, motivada pelos seus diferentes objetos e escopos de análise. Em particular, enquanto no modelo de North (1990; 2005) as organizações não são consideradas *a priori* instituições, mas sim agentes, já que seu enfoque analítico é mais amplo e está centrado na evolução histórica de toda a matriz institucional da sociedade de acordo com as interações individuais, Williamson (1993; 2000), cuja análise se restringe ao contexto organizacional, trata as firmas como soluções institucionais diante da emergência dos custos de transação.

³³ Foi o fenômeno da institucionalização dos Estados que permitiu que comunidades cada vez mais complexas pudessem desenvolver historicamente um sistema de trocas eficiente baseado em relações impessoais, mesmo num contexto de forte incerteza e assimetria de informação. Igualmente, deve ser creditada à ação deletéria dos governantes no tempo a causa fundamental do estabelecimento de direitos de propriedade ineficientes numa determinada sociedade. Isso porque, ao longo da história os Estados constituíram as regras de conduta e os direitos de propriedade das sociedades em troca de ingressos fiscais, sem necessariamente guardar compromisso para com a eficiência econômica ou o bem-estar dos cidadãos. Nesse tenso e contínuo “jogo” entre Estado e cidadãos, verifica-se que apenas naquelas sociedades em que a população foi capaz de fiscalizar e se contrapor com sucesso ao poder central e aos interesses particulares encastelados no Estado logrou-se desenvolver uma institucionalização que se revelou compatível com a promoção da eficiência econômica e da liberdade política no tempo.

na sociedade é justamente a redução da incerteza que envolve toda atividade produtiva. É a estabilidade das regras e a confiança no cumprimento dos contratos que assegura aos indivíduos a possibilidade do cálculo econômico num horizonte temporal mais amplo, viabilizando assim o investimento. Em razão da escassez de recursos, os agentes econômicos encontram-se a todo o momento em disputa por uma maior participação no estoque de riqueza produzido na sociedade. As instituições refletem também o resultado desses jogos de poder, nos quais grupos de indivíduos buscam melhorar e consolidar sua posição social. Ao estabelecerem com clareza os direitos de propriedade e, destarte, os limites da competição, as instituições permitem aos agentes identificar quais são as “regras do jogo” vigentes e, destarte, quais as melhores oportunidades a serem aproveitadas, dados os incentivos econômicos fornecidos pelo arcabouço institucional³⁴.

Um argumento essencial da NEI é o de que as instituições se formam com diferentes graus de eficiência na promoção da cooperação entre os agentes para cada sociedade ao longo da história (Matthews, 1986; North, 1990 e 2005; Bueno, 2003). O nível de desempenho institucional seria, destarte, determinado pelo sucesso das soluções encontradas por uma determinada sociedade na busca pela redução de seus custos econômicos, divididos em custos de produção e custos de transação. Os custos de produção referem-se ao esforço mental e material despendido na fabricação de bens e serviços numa determinada economia, correspondendo, em síntese, às quantidades de trabalho e capital requeridas à produção de uma mercadoria. Esses custos são relevantes para uma teoria de desempenho institucional porque envolvem a forma como se estruturam as organizações produtivas e a tecnologia por elas empregada, dependendo, portanto, em larga medida também da cultura de cada sociedade num determinado momento

³⁴ A distinção estabelecida entre as “regras do jogo” e os “jogadores” também aproxima em certo sentido a teoria novo-institucionalista dos preceitos gerais do liberalismo econômico clássico, segundo o qual a harmonia social pode ser alcançada mesmo quando a ação humana é orientada por motivações de cunho exclusivamente egoísta. Isso porque, em última análise, as instituições não condicionariam o processo de formação das preferências individuais, mas seriam antes o resultado destas, já que não passam de soluções comuns para os problemas da interação econômica e do convívio social, num contexto em que cada agente busca individualmente a satisfação de suas necessidades. Assim, uma vez identificado um objetivo econômico comum, os agentes seriam supostamente capazes de desenvolver também uma regra de conduta universal que se revelaria a mais eficiente a cada momento histórico, por meio de um contínuo processo de “tentativa-e-erro” com base nos mecanismos de retro-alimentação de informações. Não obstante essa aparente proximidade teórica, a NEI se afasta decisivamente da idéia de um sistema harmônico ao salientar a inevitabilidade da emergência de falhas de mercado e sua perpetuação no tempo em virtude da influência institucional. De fato, embora pressuponha a possibilidade de aprimoramento das instituições no tempo, os autores novos-institucionalistas são suficientemente cuidadosos no sentido de evitar quaisquer prognósticos para orientar transformações institucionais radicais, preferindo, ao invés disso, concentrar-se no estudo de arranjos regulatórios setoriais. A razão disso é que, não apenas a incerteza fundamental implica a impossibilidade de assegurar a eficiência de um dado arranjo institucional no tempo, como, de fato, a vontade dos indivíduos num

histórico. Valores e costumes que incentivem a experimentação, a mudança tecnológica e a adoção de novos métodos de produção material podem contribuir para uma redução significativa destes custos.

Não obstante a importância dos custos produtivos, contudo, são os custos de transação que ocupam papel central no arcabouço da NEI. Isso porque tais custos se referem ao tempo e esforço despendido para celebrar e executar trocas, num contexto de incerteza ubíqua e fundamental. Os custos de transação emergem em meio à própria complexidade do ambiente econômico, onde a limitada capacidade de processamento e interpretação das informações por parte dos indivíduos se soma às incertezas próprias de arranjos produtivos cada vez mais intrincados face ao progresso técnico, gerando dificuldades crescentes para a adequada especificação e concretização dos direitos de propriedade. E são as instituições econômicas os elementos responsáveis por mitigá-los na sociedade, com maior ou menor efetividade de acordo com a forma como elas foram criadas e reforçadas ao longo da história.

Os custos de transação podem ser divididos em dois tipos: os chamados “custos de mensuração”, que se relacionam às dificuldades dos agentes em definir claramente o objeto da transação; e os “custos de *enforcement*”, que, por sua vez, remetem à incerteza percebida pelos agentes quanto à legitimidade e concretização da transação, em virtude da necessidade de meios específicos que assegurem o efetivo cumprimento dos contratos (Gala, 2003). Vale ressaltar que a redução dos custos de transação (custos estes que diminuem a eficiência econômica) pode se dar tanto diretamente, através do estabelecimento de contratos e de uma distribuição mais eficiente de direitos de propriedades, como também indiretamente por meio da perpetuação na sociedade de tradições de trabalho duro, honestidade e integridade, de modo a permitir o desenvolvimento de um sistema complexo de intercâmbio produtivo.

Segundo North (1990), em pequenas comunidades isoladas do comércio internacional certos tipos de trocas permanecem praticamente inalteradas ao longo da história em virtude da limitação do mercado e do processo de divisão do trabalho. Já nos modernos mercados globais existe um imenso e intrincado arcabouço jurídico em constante aprimoramento, *pari passu* ao crescimento e sofisticação desses mercados. O fator essencial que define a estabilidade ou a mudança nas trocas é justamente o custo de transação presente na sociedade. Nos pequenos mercados dominados pelo comércio de bens de subsistência, esses custos são obviamente

determinado momento histórico impõe restrições políticas claras às possibilidades de reformas institucionais mais

reduzidos, havendo, destarte, um sistema de trocas eficiente em virtude da confiança e do acesso irrestrito às informações por parte dos agentes. Mas nos mercados mais amplos e sofisticados é praticamente impossível existir uma perfeita simetria de informações, não apenas em decorrência dos enormes custos associados à sua aquisição, mas também em razão do contínuo incremento da quantidade e da rapidez com que as trocas devem ser realizadas. Assim, também as instituições devem evoluir continuamente de modo a abarcar com eficiência as transformações ocorridas nesses mercados, sinalizando aos agentes uma perspectiva confiável quanto à manutenção dos custos de transação em patamares reduzidos no futuro³⁵.

A evolução das formas de comércio acaba por induzir uma relação de cooperação entre os diversos agentes envolvidos, no sentido de superar as dificuldades impostas pelos custos de transação ao mesmo tempo em que se buscam resultados mais eficientes do ponto de vista alocativo. North (1990; 2005) afirma que a evolução das instituições ocorre basicamente através das duas dimensões: por meio das economias de escala trazidas pelo crescimento dos mercados e também pelo estabelecimento de regras claras que estimulem a segurança na realização das trocas. Esse processo obedeceria, portanto, a princípio a uma lógica estritamente economicista: o imperativo da eficiência de mercado determinaria a direção do progresso institucional. Mas essa relação de causalidade não é, de forma alguma, direta ou unívoca, uma vez que North admite que instituições ineficientes do ponto de vista econômico também podem emergir e se perenizar nas sociedades, de acordo com os interesses dos vários grupos envolvidos no processo de mudança institucional³⁶. E mesmo as instituições eficientes podem levar um longo período de tempo para

amplas e profundas.

³⁵ Sociedades fundadas em densas redes de relações pessoais, não obstante apresentem elevados custos de produção em função dos obstáculos à divisão do trabalho e ao aprimoramento tecnológico, em geral lograram conservar os custos de transação em níveis relativamente mais baixos. Isso porque os custos de verificação e de garantia dos direitos de propriedade são reduzidos pelo personalismo existente nos vínculos entre os indivíduos, que constitui um incentivo ao cumprimento dos contratos (Fiani, 2002). Nas sociedades mais complexas, entretanto, os custos de produção são baixos e os custos de transação são altos, pois, em virtude da concorrência e da existência de mercados de capitais plenamente desenvolvidos, as empresas são capazes de empatar grande volume de capital fixo e se acham estimuladas a investir permanentemente em inovações tecnológicas. Nestas sociedades, as trocas são impessoais, com o elevado grau de especialização e divisão do trabalho, demandando uma maior intervenção deliberada na formulação de instituições.

³⁶ A história nos apresenta diversos exemplos de sociedades de antiga tradição comercial, a exemplo dos árabes, indianos e ibéricos, que, embora tenham criado excelentes oportunidades econômicas durante longos períodos no tempo por meio de suas inovações, não obstante foram incapazes de manter sua prosperidade ao longo do tempo em razão do engessamento e da obsolescência de suas instituições econômicas (North, 1990; 2005). Isso se deveu tanto à opção dessas sociedades por conservar métodos e instituições arcaicos e uma estrutura produtiva dotada de baixo estímulo à inovação, quanto ao fato de que elas se limitaram a auferir ganhos com a exportação de bens primários sem atentar para a importância do desenvolvimento de seu mercado interno. Um exemplo clássico de modelo arcaico de intercâmbio comercial é o sistema de caravanas, que operam independentes umas das outras, envolvem poucos

evidenciar seus efeitos benéficos à sociedade, além de contrariar interesses políticos fortemente enraizados, de modo que os possíveis conflitos suscitados no curto prazo desencorajam sua adoção por parte dos reformadores.

Quando discute o problema da eficiência, a NEI também busca transcender o enfoque estritamente alocativo e de curto prazo que caracteriza a análise neoclássica, privilegiando em sua análise o efeito cumulativo e mutável das instituições sobre o meio econômico à medida que este evolui no tempo. North (1990; 2005) aponta a existência de uma modalidade de eficiência distinta da produtiva, a qual denomina *adaptativa*, e que consiste na capacidade das sociedades se adaptarem às constantes transformações do ambiente econômico, através da inovação tecnológica e da mudança institucional. Dois fatores são, na visão do autor, imprescindíveis para assegurar essa capacidade ao longo do tempo: a garantia de liberdades fundamentais e a progressiva elevação do nível educacional da população³⁷. A eficiência adaptativa de uma sociedade desempenha também um papel essencial na sua trajetória de evolução institucional, uma vez que ela consiste, em última análise, na própria capacidade de seus membros em buscar ativamente o aprimoramento econômico e tecnológico, bem como na sua habilidade em lidar com os novos desafios trazidos pela inovação (North, 1990; 2005). Cabe notar que essa qualidade já fora ressaltada anteriormente por muitos estudiosos da literatura econômica – destacamos aqui as palavras de Alfred Marshall no “Tratado Introdutório” de sua obra clássica,

agentes e, uma vez que assentadas em relações personalistas, também apresentam reduzida incerteza; ao mesmo tempo em que apresentam óbvias vantagens do ponto de vista da simplicidade e adequação a regiões extensas e pouco povoadas, elas acabam por desestimular a cooperação em larga escala e, destarte, a própria evolução institucional da sociedade. Historicamente, a simplicidade das trocas e a independência dos agentes envolvidos fizeram com que nesse tipo de arranjo institucional os ganhos do comércio fossem invariavelmente monopolizados por governos absolutistas e perdulários (a exemplo dos países ibéricos), ou que enriquecessem apenas a uma minoria privilegiada, cujas interações econômicas e políticas se desenvolveram de forma completamente desvinculada do restante da sociedade. Já nos países da Europa Ocidental, ao contrário, a pulverização de poder no período feudal e a dificuldade em estabelecer um sistema adequado de produção e abastecimento de crescentes populações fizeram florescer com o tempo os burgos e as feiras, onde o comércio localizado permitia por meio do intercâmbio de informações uma distribuição mais igualitária do risco entre os agentes, bem como uma divisão mais nítida do trabalho que consistiria no germe do capitalismo. O aumento da complexidade das transações ensejou, por sua vez, o aprimoramento concomitante do marco legal e das práticas comerciais, consolidando assim um círculo virtuoso de modernização econômica e institucional.

³⁷ Ao elencar os pressupostos de uma matriz institucional eficiente, North (1990) assevera que, em primeiro lugar, devem ser preservadas a estabilidade política e normativa da sociedade, dado que um ambiente institucional sujeito a transformações radicais e freqüentes é nocivo à confiança dos agentes econômicos e, destarte, desestimula seus esforços no sentido de ampliar e transformar a estrutura produtiva existente. Também deve ser observado o respeito aos contratos, ao direito de propriedade e à liberdade individual em todas as suas dimensões, de modo a maximizar as potencialidades econômicas da sociedade. Por fim, o autor salienta ainda o papel fundamental desempenhado pela educação e pela promoção de um ambiente competitivo para a consolidação de um ambiente propício ao desenvolvimento econômico no longo prazo.

os *Princípios de Economia*, publicados originalmente no final do séc. XIX (1996, p.263):

As qualidades que fazem um grande povo industrial são a capacidade de ter em mente muita coisa ao mesmo tempo, cada coisa pronta a seu tempo, agir rapidamente e saber resolver as dificuldades que se possam apresentar, de se acomodar facilmente com qualquer mudança nos detalhes do trabalho executado, de ser constante e digno de confiança, de ter sempre uma reserva de forças para serem utilizadas em caso de emergência. Essas qualidades não são exclusivas de uma determinada ocupação, mas são requeridas em todas, e se nem sempre podem ser transferidas com facilidade de uma tarefa para outra da mesma espécie, o principal motivo é que elas precisam ser completadas pelo conhecimento do material com que se vai lidar e pela familiaridade com os métodos especiais.

A eficiência adaptativa não consiste, portanto, de mera capacidade de absorção espontânea e contínua de conhecimento. Num ambiente favorável à mudança, o aprendizado é constantemente estimulado e direcionado para determinadas finalidades e oportunidades, através de uma cultura inovadora que molda os hábitos e valores dos indivíduos a ela vinculados, fazendo emergir entre eles consensos quanto aos propósitos e a execução do trabalho coletivo (Johnson, 1992).

São profundas as implicações desta nova dimensão do conceito de eficiência para aquelas teorias que anteriormente apontavam um único e estritamente determinado fator como responsável pelo processo de desenvolvimento econômico (Engerman e Sokoloff, 2003). Em outras palavras, se é verdade que as instituições importam, também é verdade que inexistem instituições que sejam únicas, suficientes e replicáveis no tempo e no espaço, de modo a permitir sua adoção em todas as sociedades na busca pelo crescimento econômico sustentado. Antes, se faz imprescindível compreender a significância das várias estruturas sociais e culturais que distinguem as sociedades, no intuito de adaptá-las de modo a ampliar suas possibilidades de desenvolvimento. Não obstante, tomando conjuntamente as noções de eficiência produtiva e adaptativa, podemos concluir, com base no arcabouço novo-institucionalista, que, embora inexistam modelos ideais e universalmente replicáveis de instituições, algumas condições gerais se fazem necessárias para assegurar a atuação eficiente dos agentes econômicos.

- a) Em primeiro lugar, a matriz institucional deve oferecer condições para a competitividade e para a tomada descentralizada de decisões, o que implica a construção de um modelo político que assegure a participação democrática da população e a liberdade de iniciativa.
- b) Além disso, o marco institucional deve ser orientado a recompensar o esforço dos agentes na aquisição de habilidades e novos conhecimentos

produtivos, por meio de incentivos à formação educacional dos cidadãos e a uma maior integração entre as firmas e as instituições de pesquisa científica.

- c) Por fim, as instituições devem ser capazes de especificar adequadamente e tornar efetivos os direitos de propriedade a fim de promover o aprimoramento dos mercados, através de regras claras e estáveis de regulação dos contratos e mecanismos eficazes de *enforcement*.

Uma vez que os custos de transação correspondem ao dispêndio necessário de recursos a fim de se obter as informações necessárias à concretização de uma troca, em última análise tais custos são oriundos da incerteza que permeia toda a atividade econômica, e, portanto, jamais podem ser eliminados por completo. Por isso North afirma que o principal papel desempenhado pelas instituições ao longo da história da humanidade tem sido justamente o de reduzir os custos de transação de modo a estender a uma maior ou menor parcela da sociedade a possibilidade de desempenhar alguma atividade produtiva e assim participar dos ganhos propiciados pelo comércio³⁸. Segundo North (1991, p.97),

Throughout history, institutions have been devised by human beings to create order and reduce uncertainty in exchange. Together with the standard constraints of economics they define the choice set and therefore determine transaction and production costs and hence the profitability and

³⁸ A análise da trajetória institucional das sociedades no tempo e de seus efeitos na forma de custos de transação nos permite, portanto, compreender algumas das principais causas da persistência do subdesenvolvimento econômico no tempo. Nos países pobres os custos de transação são por vezes tão elevados que acabam por inviabilizar por completo a possibilidade de uma alocação eficiente dos recursos. A razão disto é que a assimetria de informação, a estreiteza de oportunidades econômicas e a concentração do poder político nas mãos de pequenos grupos privilegiados concorrem para a construção de uma matriz institucional ineficiente, que por sua vez contribui para a perpetuação da condição de atraso econômico da sociedade, num círculo vicioso permanente. Para North (1990), o atual modelo ocidental de organização política, baseado na democracia representativa de voto universal, provou sua superioridade no “teste da História” em razão de ter encontrado um equilíbrio aparentemente estável entre a eficiência econômica (do ponto de vista da redução dos custos de transação) e a política (na forma de ampliação das liberdades individuais), em especial devido ao relativo grau de independência dos legisladores em relação às partes envolvidas e à grande capacidade de fiscalização e avaliação dos governantes oriunda do sistema de voto popular. É importante ressaltar, porém, que mesmo nessas sociedades em algum momento sempre emergirá uma contradição fundamental entre o que é melhor para a economia e o que é melhor para a sociedade, e North não está alheio a essa distinção em sua análise. Por exemplo, a proteção à propriedade privada é essencial para o desenvolvimento econômico de uma sociedade, mas ela deve se encontrar vinculada a um sistema normativo coerente que impeça sua concentração excessiva nas mãos de uma minoria que busque cercear os direitos fundamentais do restante da sociedade. Então não faz sentido analisar a eficiência de uma determinada instituição de forma desvinculada do arcabouço institucional em que ele se acha inserida, nem tampouco desconsiderar seus efeitos no tempo. Embora seja um conceito central na análise de North, o imperativo da eficiência econômica não deve suplantá-lo do bem-estar coletivo, sendo esta mais uma razão pela qual o autor se distancia da análise econômica neoclássica, focada a visão estática e parcial da eficiência alocativa. Na visão do autor (North, 1990; 2005), é a eficiência dinâmica aquela de fato relevante para a promoção do desenvolvimento sustentado das nações no longo prazo; exemplos dessa eficiência podem ser verificados nas modernas democracias ocidentais, que têm tido sucesso em atingir um equilíbrio adequado entre os objetivos econômico e social ao longo de sua história recente.

feasibility of engaging in economic activity. (...) Institutions provide the incentive structure of an economy; as the structure evolves, it shapes the direction of economic change towards growth, stagnation, or decline.

Mas, se é consensual a idéia de que uma matriz institucional eficiente é uma condição necessária para a promoção do desenvolvimento econômico, a constatação de que ainda prevalece hoje uma enorme desigualdade na distribuição de riqueza entre as nações faz surgir uma questão crucial: por que muitas sociedades não foram capazes de aprimorar suas instituições ao longo da história, a exemplo dos países avançados? E, para responder a essa pergunta, é necessário um entendimento mais aprofundado a respeito do processo pelo qual as instituições evoluem e produzem seus efeitos na sociedade.

Não obstante o reconhecimento da importância das instituições e de seu papel enquanto instrumentos de organização da sociedade, é preciso ressaltar que nossa compreensão do fenômeno institucional em todas suas dimensões ainda é bastante limitada, de modo que a construção de um arcabouço institucional eficiente não constitui, em absoluto, uma tarefa trivial. Essas dificuldades se dão, em primeiro lugar, pelo fato de que as instituições não são eficientes *per se* – sua performance está correlacionada à de outras instituições, bem como à sua própria adequação para com os valores, hábitos e padrões de comportamento vigentes na sociedade num determinado momento histórico. Além disso, o fato de muitos agentes não disporem de informações suficientes para tomarem decisões otimizadas acaba por prejudicar o processo de aprimoramento institucional, uma vez que os ganhos oriundos da mudança podem ser subestimados. Por fim, é preciso atentar para o fato de que valores e ideologias são extremamente importantes no processo de evolução do arcabouço institucional no tempo, dado que restringem o universo de possibilidades de mudança, ao mesmo tempo em que contribuem para a manutenção do *status quo* vigente³⁹.

Dentre as ramificações existentes no seio da NEI, uma tem especial destaque em virtude do enorme alcance que logrou alcançar na literatura, notadamente no campo do estudo

³⁹ A persistência de instituições economicamente ineficientes em grande parte do mundo, que põe em xeque a hipótese otimista derivada da teoria neoclássica de que haveria incentivo a um contínuo aperfeiçoamento institucional, baseado no comportamento racional dos agentes econômicos e nos processos de retro-alimentação de informações e correção das falhas de mercado. Essa lacuna levou North, em seus trabalhos mais recentes (1990; 2005), a incorporar a idéia de *trajetória dependente*, que implica que as decisões tomadas pelos agentes no passado condicionam suas possibilidades futuras de escolha. Aplicada ao estudo das funções do Estado e da evolução das demais instituições no tempo, a idéia de dependência de trajetória sugere que a prevalência de instituições anacrônicas no passado pode comprometer a capacidade de uma sociedade aprimorar posteriormente suas instituições.

das organizações e da influência das instituições formais sobre o comportamento dos agentes econômicos: a chamada Economia dos Custos de Transação (ECT). Como seu próprio nome já destaca, essa abordagem busca oferecer uma explicação para a emergência de regras e padrões hierárquicos de organização da produção capitalista focando sua análise no estudo das relações econômicas mais elementares do capitalismo, quais sejam, as trocas.

A matriz institucional de uma sociedade consiste num universo tão amplo de fenômenos que torna sua sistematização e posterior explicação uma tarefa extremamente problemática. Por isso o objeto de estudo da ECT restringe-se exclusivamente às instituições econômicas⁴⁰ – e essa distinção é especialmente importante, uma vez que dela deriva a possibilidade de construção de uma explicação institucionalista sólida e ao mesmo tempo coerente com os pressupostos metodológicos da teoria econômica convencional. O que caracteriza as instituições econômicas contemporâneas, em essência, é o fato de que elas surgem como respostas à percepção por parte dos agentes de custos de transação⁴¹ significativos no seio das sociedades.

Mapeando o objeto de estudo das diferentes abordagens do institucionalismo convencional, Matthews (1986, p.905, grifos do autor) assim enumera as principais abordagens na literatura do institucionalismo econômico contemporâneo:

The first identifies alternative economic institutions with alternative systems of *property rights* laid down by the law. (...) Coase (1960) argued that any system of property rights is capable of leading to Pareto-efficiency provided it is a complete system (...); but that a complete system is never possible, because of transaction costs; and that some incomplete systems, i.e., some institutions, are more conducive to Pareto-efficiency than others. (...)

The second approach is about institutions in the sense of *conventions* or norms of economic behavior, regarded as a supplement to law and in some circumstances one that is more effective than law because less subject to transaction costs. (...)

The third approach concerns institutions in the sense of *types of contract* in use: whether insurance is available for a given class of risk, whether labour is employed in a lifetime basis or by the hour, whether companies are liable to takeover bids, and such like.

The fourth and last heading is (...) about institutions in the sense of what kind of contracts are in use about *authority*, about who decides what.

⁴⁰ Isso não significa que não haja outras abordagens institucionalistas que também empregam como conceito básico o custo de transação, porém aplicado a disciplinas tais como a política, a administração e a sociologia. A diferença aqui é exclusivamente de escopo científico: a ECT se limita a estudar fenômenos econômicos, enquanto essas demais abordagens, justamente por ampliarem o horizonte de aplicação dos custos de transação para as demais ciências, são consideradas parte do corpo teórico mais amplo consolidado em torno da Nova Economia Institucional.

⁴¹ Mais especificamente, os custos de transação se referem a custos de localização e identificação das partes, custos de obtenção e troca de informações relevantes à troca (que vão desde a qualidade do produto até a reputação de fornecedores e compradores), e os custos de elaboração, interpretação e *enforcement* de contratos (que abrangem, dentre outros fatores, os honorários advocatícios, o custo de acesso à Justiça ou de recorrer à arbitragem externa, etc.). Para uma análise mais detalhada desses custos, ver Niehans (1987).

Segundo Williamson (1993), a função essencial das instituições nas economias capitalistas é reduzir os custos de transação por meio do estabelecimento de mecanismos restritivos, informacionais ou de incentivos que dirimam a incerteza quanto à concretização das trocas. Para tanto, as instituições se estruturam na forma de ambientes de governança, que disciplinam e orientam a interação econômica dos agentes nos diferentes mercados e hierarquias em que se encontram inseridos. A relação fundamental estabelecida entre agentes econômicos é a transação, caracterizada por compor simultaneamente o conflito de interesses individuais inerente às trocas e sua solução do ponto de vista coletivo (Commons); por isso ela constitui o principal objeto de análise da ECT. Nas palavras de Williamson (1997, p.21),

Transaction cost economics is a sustained effort to understand complex economic organization by asking and answering four questions: What are simple and complex transactions? What are simple and complex modes of governance? Which transaction go where? And why does it matter? (...) transaction cost economics makes five key moves: from property/legal centralism to contract/private ordering; (2) from technology to organization; (3) from ideal to actual; (4) from ex ante to ex post; and (5) from insurance hazards to hazards more generally.

Embora compartilhe da idéia de que é possível a uma sociedade buscar seu aprimoramento institucional orientada pelos princípios da eficiência alocativa, a ECT distancia-se da teoria neoclássica ao refutar a idéia de que esse aprimoramento se dê de forma natural, buscando, ao invés disso, reformular o próprio conceito econômico de otimização através na incorporação da incerteza fundamental no cálculo econômico. Materializada na forma de custos de transação, a incerteza acarreta importantes conseqüências para o funcionamento das instituições econômicas, sendo a principal delas a possibilidade de emergência de falhas de mercado persistentes no tempo, dada sua incapacidade de correção por meio dos mecanismos de retro-alimentação de informações. Nesse sentido, os efeitos da incerteza sobre o ambiente econômico se manifestam na forma de custos de transação significativos, aos quais as firmas buscam responder por meio de estratégias que frequentemente implicam a especificação e formalização contratual e, caso necessário, a hierarquização das relações de troca por meio da concentração industrial (Pessali, 1999, p.45).

A teoria neoclássica da firma fundamenta-se em torno de duas abordagens: a teoria da agência (cujos maiores expoentes são Jensen e Meckling) e a teoria dos direitos de propriedade (notabilizada pelos trabalhos de Alchian e Demsetz, mas também contando com a contribuição de Coase e outros autores institucionalistas). Ambas as abordagens lidam essencialmente com os problemas ocorridos nas relações contratuais, oferecendo soluções *ex ante*

com base no alinhamento de incentivos e na especificação dos direitos de propriedade, respectivamente (Silva Filho, 2006; Pessali, 1999). Mas Williamson (2000) salienta que essas soluções não são suficientes para assegurar o cumprimento dos contratos, posto que: (i) em primeiro lugar, os contratos são necessariamente incompletos; (ii) há custos relevantes em se recorrer a uma terceira parte (notadamente o Estado) para assegurar seu adimplemento; (iii) as hipóteses de racionalidade limitada e oportunismo tornam também o comportamento humano menos previsível em termos de adequação contratual; e, (iv) diversos outros custos emergem posteriormente à celebração dos contratos, independente de sua estrutura de incentivos e do quão bem especificados sejam, posto que mudanças no ambiente externo acarretam impactos significativos também para relações econômicas estáveis do ponto de vista formal.

Assim, em função tanto de sua incompletude quanto dos riscos inerentes à transação (nos quais a assimetria de informação e a especificidade de ativos ganham destaque), bem como daqueles oriundos do comportamento dos próprios agentes (oportunismo e limitação da racionalidade), contratos não são suficientes para assegurar a coerência das organizações e, quiçá, o funcionamento adequado do sistema econômico. Ao invés disso, são as “estruturas de governança” que determinam, em última análise, o desempenho das instituições econômicas no capitalismo. Essas estruturas correspondem ao arranjo institucional que orienta uma determinada atividade econômica, abrangendo não apenas restrições formais, mas também mecanismos informais de regulação. Conforme especificam Buainain, Magalhães e Silveira (2001, p.14),

De maneira simplificada, dadas as usuais restrições de natureza econômica e tecnológica, define-se uma estrutura de governança como um conjunto de formas organizacionais que condiciona o relacionamento entre agentes que estão empenhados em uma atividade, determinando os incentivos individuais e a alocação dos recursos (quanto, aonde, de que forma) disponíveis. As estruturas de governança incluem as formas específicas de direito de propriedade dos ativos, as regras básicas – contratuais ou não –, que regulam as relações entre os agentes, a utilização dos ativos comuns e individuais, a distribuição das rendas, previstas em contrato ou residuais, os instrumentos de premiação e punição utilizados pelo grupo, e o arcabouço legal e institucional da economia que ampara as regras de convivência e os contratos estabelecidos entre os agentes.

Dois conceitos complementares introduzidos originalmente por Williamson (1993; 2000) também marcam uma distinção fundamental da NEI em relação às correntes neoclássicas, na medida em que dão novo sentido à idéia de eficiência econômica: a chamada “economicidade” (*economizing*) e o “critério de remediabilidade” (*remediableness criterion*). Economicidade se refere ao processo contínuo de busca dos agentes pela redução dos custos de transação, por meio da obtenção de informação no mercado. Uma vez que num ambiente de incerteza ubíqua esses

custos não podem ser estimados com precisão (e mesmo que pudessem sê-lo, o custo de obter a informação necessária para fazê-lo ainda permaneceria proibitivo), os indivíduos e as firmas são obrigados a considerar em seu cálculo econômico além do sistema de preços vigente também os incentivos proporcionados pela matriz institucional. Além disso, o oportunismo e a racionalidade limitada dos agentes, a complexidade das relações sociais e restrições de ordem informal podem tornar excessivamente custosas e arriscadas aquelas opções econômicas mais eficientes, inviabilizando assim seu alcance. Neste caso, os agentes devem adotar o critério de remediabilidade, que significa, grosso modo, buscar as melhores decisões econômicas apenas dentre as factíveis, de acordo com a realidade institucional de uma determinada sociedade⁴². De acordo com Williamson (2000, p. 601, grifos do autor)

This criterion [remediableness] holds that an extant mode of organization for which no superior *feasible* alternative can be described and *implemented* with expected net gains is *presumed* to be efficient. To be sure, public policy analysis becomes more complicated when analysts can no longer condemn extant modes because they deviate from a hypothetical ideal, full stop. The remediableness criterion presses the public policy analyst to display a superior feasible alternative. If, moreover, a proposed feasible alternative cannot be costlessly implemented, then the costs of implementation are appropriately included in the net benefit calculus (...).

Como apontado, os autores novos-institucionalistas vinculados à ECT possuem uma visão mais restrita a respeito do significado sócio-econômico das instituições, em virtude de se preocuparem primordialmente com fenômenos econômicos relacionados à influência das estruturas de governança⁴³ sobre o comportamento humano. Devido a esse enfoque micro-analítico, essas abordagens frequentemente tomam certas instituições como dadas, a exemplo do mercado e das relações de propriedade, concentrando-se então na análise dos efeitos institucionais na forma de mecanismos de incentivo e coordenação, muito mais do que nas

⁴² O conceito de “economicidade” não apenas substitui a idéia de maximização presente na teoria neoclássica – de fato, a transcende, na medida em que oferece novas dimensões de análise para a escolha racional. Segundo Williamson (2010), a maximização de utilidade ou lucro corresponde apenas ao critério de 3ª ordem de economicidade. Existem outros 2 critérios a serem considerados na análise: a escolha pela melhor estrutura de governança (2ª ordem) e a escolha pelo melhor arranjo normativo (1ª ordem). Destarte, a economicidade corresponde a um processo complexo de tomada de decisões econômicas num contexto de incerteza, que deve ainda ser pautado pela factibilidade das opções existentes (remediabilidade). No entanto, alguns autores vinculados à escola neoclássica criticam a teoria dos custos de transação em razão de sua imprecisão conceitual e das dificuldades em formalizar modelos e estimar tais custos, bem como por não possuírem diferenças significativas em relação aos chamados custos de transporte e informação (introduzidos pela Escola de Chicago), dentre outros pontos. O argumento desses críticos é que, diante da incapacidade de se operar teoricamente os custos de transação, a própria idéia de economicidade se torna inútil afinal. Para mais detalhes a respeito dessa discussão, ver Silva Filho (2006) e Williamson (2010).

⁴³ Estruturas de governança correspondem ao conjunto de instituições que provêem incentivos aos indivíduos visando atingir uma determinada finalidade no tempo, quer seja econômica, social ou política.

instituições em si. Apenas aquelas instituições que podem ser mais facilmente planejadas e modificadas são objeto de análise – sendo parâmetros deliberados de constrangimento da ação dos agentes individuais, elas podem ser reforçadas, alteradas ou substituídas de acordo com o interesse desses mesmos agentes e as possibilidades políticas daquele determinado momento histórico.

Uma vez que tomamos as preferências dos indivíduos como dadas, num contexto de busca incessante pelo maior retorno econômico possível, seria inescapável a conclusão de que o processo de formação da matriz institucional passa a ser determinado quase que exclusivamente pelas restrições impostas pela organização produtiva em determinado momento histórico⁴⁴. Para um determinado padrão tecnológico, a forma de organização dos fatores de produção norteará o desenvolvimento das instituições, segundo o critério de melhor adequação ao arranjo econômico que se mostra o mais eficiente ao longo do tempo. Nesse sentido, o trabalho pioneiro de North (1990; 2003; 2005) constitui uma rica exceção a essa visão mecanicista do papel das instituições, uma vez que, ao focar a dimensão das trocas, o autor dirige parte desse determinismo econômico e tecnológico salientando também a importância da ideologia e dos modelos mentais como condicionantes do comportamento dos agentes⁴⁵. Uma vez que tomadas num contexto de

⁴⁴ A proximidade desta conclusão com o pensamento marxista não é, de modo algum, inusitada, embora seus pressupostos sejam diametralmente opostos. De fato, autores das mais diversas vertentes de pensamento econômico, tais como Marx, Schumpeter, Keynes e Veblen, comungavam da idéia de que o imperativo tecnológico apresentava uma influência decisiva no processo de evolução e adaptação institucional. Mas é interessante notar como mesmo os pressupostos mais radicais do individualismo metodológico presentes em grande parte da literatura convencional acabam por conduzir a conclusões semelhantes às do marxismo no que diz respeito às causas da mudança institucional. A razão disto é a tentativa de uma completa separação das esferas individual e institucional, o que torna a análise necessariamente determinista. Enquanto a ortodoxia econômica concebe as preferências individuais como dadas, os marxistas, por meio do conceito de alienação, pressupõem uma sujeição quase completa da vontade do indivíduo ao padrão de valores estabelecido por sua posição na organização produtiva da sociedade. Mas ambas linhas de pensamento compartilham da mesma visão a respeito da busca incessante de eficiência na produção material, que orienta todo esforço cognitivo e intelectual dos indivíduos, seja por uma ideologia de classe ou por um comportamento essencialmente maximizador e oportunista. O resultado dessa concepção é a prevalência de uma lógica materialista, na qual a matriz institucional é concebida como a solução normativa e positiva mais adequada às necessidades da atividade econômica num determinado momento histórico, quer sejam essas necessidades oriundas das preferências dos indivíduos ou do próprio processo de reprodução do capital.

⁴⁵ Em seus trabalhos mais recentes, North tem sido cada vez mais cuidadoso em evitar a hipótese ainda bastante disseminada na literatura econômica de que o progresso histórico das sociedades se move na direção de arranjos institucionais mais eficientes no longo prazo, baseada na idéia simplista de aprimoramento institucional a partir do aprendizado e da retro-alimentação de informações. Embora essa seja uma leitura possível em suas primeiras obras contemplando o tema da mudança institucional, o autor atualmente salienta que, embora o aprendizado e o progresso tecnológico induzam ao aprimoramento da matriz institucional existente, esse aprimoramento também pode, não obstante, acabar por restringir as possibilidades futuras de mudança na direção de um padrão institucional mais eficiente. Isso é especialmente verdadeiro no caso de sociedades que historicamente ostentavam baixos custos de transação, porquanto assentadas em relações personalistas de produção e trocas; em razão dessa “especialização” institucional, tais sociedades lograram alcançar um nível cada vez mais elevado de eficiência na produção de

incerteza fundamental, as decisões individuais, ainda que pautadas pela racionalidade econômica, podem, igualmente, produzir resultados absolutamente inesperados do ponto de vista do conjunto da sociedade.

Buscando delimitar e diferenciar os vários níveis de complexidade no estudo das instituições na literatura econômica, Williamson (2000, p. 597-600) apresenta um quadro sintético (Apêndice 1) bastante útil para essa análise, uma vez que qualifica a explicação do processo de mudança institucional com base no tempo necessário para que ele se concretize e na abrangência de seus efeitos na sociedade, estabelecendo assim uma distinção mais clara dos objetivos e escopos de pesquisa das várias abordagens da literatura sobre o fenômeno institucional. As hipóteses fundamentais empregadas pelo autor na construção desse diagrama são as seguintes:

- a) a extensão e profundidade das transformações sofridas pela matriz institucional deve ser proporcional ao período de tempo transcorrido até que tais mudanças se processem por completo
- b) as instituições formais apresentam menos rigidez e, destarte, maior rapidez e predictibilidade em sua evolução no tempo, ao passo que as informais mudam de forma mais lenta e imprevisível
- c) quanto mais longa e profunda for a mudança, menos útil será o instrumental teórico convencional provido pela economia para explicar esse fenômeno, tornando-se necessário incorporar na análise a contribuição de outras ciências sociais – em particular, no caso das mudanças não planejadas, para as quais as instituições informais desempenham um papel fundamental.

Williamson (2000) estabelece seu recorte analítico de acordo com os propósitos de economicidade dos agentes, em ordem decrescente de complexidade: de 1ª ordem, buscando construir as regras formais mais eficientes; de 2ª ordem, buscando obter as estruturas de governança adequadas; e de 3ª ordem, buscando alcançar as melhores condições marginais.

Procedemos a seguir a uma análise mais detalhada do esquema proposto por

determinados bens ou serviços, tais como atividades mercantis, financeiras e até mesmo pirataria, mas ao mesmo tempo se tornaram incapazes de se adaptar às novas necessidades impostas pela tecnologia e pelo comércio internacional. Desse modo, desperdiçaram oportunidades de alcançar o desenvolvimento econômico precisamente

Williamson. O primeiro nível de análise (I) se refere à base produtiva da sociedade, onde se percebem os efeitos das instituições econômicas que se conjugam de modo a compor uma estrutura de incentivos aos agentes. Mudanças nessa dimensão envolvem alterações corriqueiras de contratos visando a melhor alocação dos fatores de produção segundo a sinalização do mercado em cada momento. Destarte, tais mudanças seriam mais adequadamente tratadas pelas abordagens complementares à escola neoclássica (em particular pela Teoria da Agência), uma vez que o sistema de preços fornece uma estatística suficiente para orientar o rearranjo de contratos de curto prazo, bem como a organização de atividades mais simples tais como o trabalho autônomo e a produção individual.

Já no nível II de análise encontramos arranjos institucionais mais complexos, que produzem efeitos duradouros para os quais os modelos econômicos convencionais já não se mostram capazes de oferecer uma explicação teórica suficiente. As transformações sociais que ocorrem num período em torno de um a 10 anos são mais abrangentes porquanto envolvem a criação e gestão de contratos de longo prazo, bem como a construção de estruturas de governança mais eficientes. Aqui se aplica com sucesso o instrumental teórico da economia dos custos de transação, uma vez que se trata de uma dimensão em que o desenho institucional é factível. Mas é importante ressaltar que a NEI não despreza a importância das conseqüências sociais e políticas no estudo da mudança institucional planejada, e reconhece os limites do desenho institucional mesmo no âmbito das decisões organizacionais e das políticas públicas. A eficiência deve sempre ser pautada pelo critério de remediabilidade, e não há uma solução institucional que seja ideal, nem ubíqua, nem extemporânea. Conforme salienta Williamson (2000, p.601),

Students of the NIE eschew hypothetical ideals—which work off of omniscience, benevolence, zero transaction costs, full credibility, and the like—and deal instead with feasible organizational alternatives, all of which are flawed. (...) As we all should have recognized (but needed to be told), all feasible forms of organization—government included—are flawed.

Existem transformações institucionais ainda mais profundas e que podem demandar décadas para se concretizar, uma vez que envolvem a mudança de leis e direitos fundamentais, bem como a reformulação do próprio papel do Estado na sociedade. Ainda que planejadas ou intencionais, essas mudanças em geral produzem efeitos perceptíveis apenas no longo prazo, e muitas de suas conseqüências não podem ser antecipadas, o que impossibilita que

em razão de seu relativo sucesso institucional no curto prazo, o que consiste um paradoxo para os modelos de evolução institucional mais simples. Ver North (1990, 2005).

seus impactos econômicos sejam adequadamente estimados no presente. Discorrendo sobre as dificuldades em empreender reformas institucionais dessa dimensão, Williamson (2000, p.598) afirma que

Rare windows of opportunity to effect broad reform are (...) opened. Such “defining moments” are nevertheless the exception rather than the rule. At least partly because of our primitive understanding, the response to such opportunities is often one of “failure.” Absent such a window, major changes in the rules of the game occur on the order of decades or centuries. The European Union, for example, has been “in progress” for fifty years and is still in early stages of development.

Destarte, a análise das mudanças institucionais ocorridos no nível III exige uma reflexão mais abrangente no sentido de incorporar os valores sociais, princípios e conseqüências políticas em jogo, para muito além do cálculo estrito dos custos de produção e transação envolvidos. Em virtude de sua maior complexidade, tais transformações têm sido estudadas na visão mais pluralista da NEI, complementada, por sua vez, pelas contribuições essenciais da literatura dos direitos de propriedade e da ciência política.

Por fim, temos as alterações mais radicais da matriz institucional, aquelas relacionadas às instituições informais (nível IV). Gestadas ao longo de séculos, elas se manifestam na forma de revoluções silenciosas, porém permanentes, nos costumes, tradições e cultura das sociedades, que estabelecem a direção e as possibilidades de sua evolução econômica no futuro. Essas mudanças não apresentam um propósito claro nem podem ser intencionais ou planejadas, mas antes configuram o resultado de um longo, cumulativo e freqüentemente conturbado processo de rearranjo das forças políticas e econômicas, desencadeado por meio da reação espontânea dos agentes aos novos desafios impostos por um mundo em contínua mutação. Segundo Williamson (2000, p.597),

I conjecture in this connection that many of these informal institutions have mainly spontaneous origins — which is to say that deliberative choice of a calculative kind is minimally implicated. Given these evolutionary origins, they are “adopted” and thereafter display a great deal of inertia — some because they are functional (as with conventions); others take on symbolic value with a coterie of true believers; many are pervasively linked with complementary institutions (formal and informal), etc. Be that as it may, the resulting institutions have a lasting grip on the way a society conducts itself.

Nestes casos, a teoria econômica se mostra completamente insuficiente para explicar o fenômeno da mudança institucional, uma vez que este processo não obedece a qualquer lógica derivada da racionalidade individual (Williamson, 2000). Para este tipo de

transformação mais radical a melhor teorização deve ser buscada em outras ciências sociais, a exemplo da história, da sociologia e dos estudos sócio-políticos.

Williamson (2000, p.600) aponta ainda a existência de um nível mais elevado e elementar de estudo institucional, que envolveria o subconsciente dos indivíduos, a formação de preferências e expectativas e o compartilhamento de modelos mentais. Para este nível de abstração, far-se-ia necessário estabelecer um diálogo com a psicologia, a neurologia e as demais ciências cognitivas, uma vez que os mecanismos de criação e evolução dos modelos mentais socialmente compartilhados ainda não restam suficientemente conhecidos pela ciência, embora seu estudo seja essencial no sentido de solucionar muitas das questões fundamentais ainda não respondidas pela teoria econômica.⁴⁶

Analisaremos a seguir com mais profundidade a controvérsia no seio da Nova Economia Institucional no que diz respeito à origem e evolução dos arranjos institucionais. Os autores vinculados à ECT, tais como Williamson, Kreps e Furubotn, defendem a idéia de funcionalismo do ambiente institucional, onde as instituições econômicas (hierarquias) emergem, de modo geral, a partir das estratégias dos agentes em busca de seus objetivos, após jogos sucessivos em que os *pay-offs* são definidos exogenamente pela estrutura de governança superior (leis e normas sociais) e se manifestam na forma de diferentes custos de transação. Assim, a tradição analítica dessa escola implica que certas instituições elementares tais como os mercados, a distribuição dos direitos de propriedade e a constituição política das sociedades devem ser tomadas como dadas na análise, uma vez que são essas normas que em última análise determinam os custos de transação que orientarão a forma de emergência posterior dos arranjos produtivos.

Já outros autores novos-institucionalistas, a exemplo de North, Mantzavinos e Greif, privilegiam um enfoque histórico e mais dinâmico, enfatizando a importância da emergência espontânea das instituições. Elas seriam então resultado da própria interação dos agentes que, num contexto de forte incerteza, se engajam num processo intencional de descoberta

⁴⁶ North (2005) busca incorporar os mais novos avanços dessas ciências em sua explicação do processo de mudança institucional no tempo, mas também salienta as dificuldades e limitações teóricas ainda existentes na tentativa de compreensão e aplicação dos modelos mentais no estudo dos fenômenos econômicos. Não obstante tais dificuldades, o autor apresenta em seu livro de 1990 uma crítica à teoria da dependência e aos modelos da CEPAL aplicados no estudo dos problemas econômicos da América Latina que se encontra fundamentada no papel desempenhado pela ideologia supostamente presente nesses modelos para a perpetuação de instituições retrógradas nos países da região. Para uma apresentação mais detalhada dessa crítica, bem como uma proposta de refutação com base no arcabouço teórico institucionalista, ver AGUILAR FILHO & SILVA FILHO (2010).

que leva a soluções completamente novas, não derivando, portanto, necessariamente de incentivos prévios ou obedecendo aos limites de um padrão normativo já estabelecido na sociedade. Nos seus modelos não há qualquer tipo de mecanismo que enseje o aprimoramento institucional por meio da sobrevivência das normas mais eficientes e o abandono daquelas identificadas como inúteis ou retrógradas. Isso porque, devido ao papel da ideologia e dos hábitos na preservação das práticas sociais dos indivíduos, bem como a ausência de crises e choques ao longo da história que induzam a reformulação dos modelos mentais anteriores, existe a possibilidade do travamento da sociedade numa trajetória institucional que se revela desastrosa em longo prazo.

Essa divergência teórica se deve, sobretudo, aos distintos escopos e enfoques analíticos empregados por cada corrente. Enquanto a ECT se preocupa em construir uma teoria sólida em termos de micro-fundamentos, na qual as instituições surgem primordialmente como soluções eficientes numa economia com custos de transação significativos, North e outros autores buscam um modelo mais abrangente que permita analisar as instituições como determinantes do processo de desenvolvimento econômico ao longo da história, o que, por sua vez, demanda uma ampliação de seu escopo teórico para muito além do problema dos custos de transação, de modo a incorporar também o papel da inovação e dos modelos mentais na transformação institucional. A análise se torna então necessariamente mais complexa, envolvendo um enfoque multidisciplinar que possibilite uma descrição mais acurada da relação de interdependência e evolução conjunta existente entre os agentes econômicos e as instituições⁴⁷.

Uma importante iniciativa visando conciliar a idéia de Williamson de estruturas de governança regendo a dinâmica infra-institucional com a visão de North que pressupõe o contínuo engajamento dos agentes na busca de novas soluções particulares para seus conflitos é o trabalho de Elinor Ostrom (1990; 2000; 2003). A autora introduz primeiramente a idéia de hierarquia das estruturas de governança, onde as regras evoluem com base num arcabouço superior pré-estabelecido que disciplina seu processo de criação e posterior modificação. No modelo da autora, existem três níveis de instituições, em ordem crescente de primazia sobre as demais: as normas operativas (que regulam interações humanas cotidianas), as de escolha

⁴⁷ Essas diferenças teóricas serão analisadas mais profundamente nas seções seguintes deste trabalho, mas cabe aqui adiantar que, como nosso objetivo é o estudo da mudança institucional num enfoque mais amplo que o microeconômico, daremos mais ênfase ao pensamento de North devido à sua abrangência analítica, sem, é claro, negligenciar o estudo das mudanças organizacionais, cuja tradição já se encontra firmemente consolidada na literatura da ECT.

coletiva (que regulam as normas operativas) e as constitucionais (que regem as normas de escolha coletiva). Com base nesse arranjo, Ostrom analisa o processo de criação e adaptação das instituições em diferentes níveis de complexidade social, sem, contudo, abdicar da perspectiva do individualismo metodológico enquanto princípio orientador do comportamento dos agentes.

O principal foco da análise empírica de Ostrom (1990) são as *common pools*, comunidades organizadas em torno da exploração econômica de um determinado recurso escasso. Devido à sua natureza particular, as *common pools* constituem exemplos ideais de aplicação na literatura econômica do conceito de “tragédia dos comuns”: segundo essa perspectiva, a possibilidade de cada agente utilizar um determinado recurso local na ausência de limites claros de ordem institucional deve necessariamente levar à exaustão dessa fonte de riqueza, com prejuízos permanentes ao grupo no longo prazo. A solução usualmente prognosticada pela literatura para este problema é a especificação clara dos direitos de propriedade por uma terceira parte, ou a criação de algum mecanismo de regulação e/ou tributação que desestime o uso degradante daquele recurso (Coase, 1960; Demsetz, 1964). Segundo Ostrom (1990; 2000), contudo, haveria ainda uma terceira solução baseada na própria organização interna dessas comunidades, por meio do estabelecimento de regras operativas que disciplinassem o uso daquele recurso e punissem com suficiente rigor o comportamento desviante. Uma vez sancionadas por normas superiores de escolha coletiva dotadas de suficiente poder de *enforcement*, essas regras eliminariam a necessidade de um agente externo como elemento garantidor de seu cumprimento. Para tanto, far-se-ia necessário o atendimento das seguintes condições:

- a) os agentes deveriam ter conhecimento de que as novas regras a serem implementadas os afetarão diretamente, aumentando assim seu incentivo a monitorar o comportamento dos demais;
- b) a maior parte dos agentes deveria valorizar significativamente o recurso comum utilizado, o que asseguraria seu incentivo a protegê-lo;
- c) os agentes deveriam ser capazes de compartilhar informações a custos relativamente baixos, de modo a incrementar participação coletiva no monitoramento e aplicação das regras;

- d) os custos de transformação das regras e de sua execução também deveriam ser suficientemente baixos para tornar crível sua implementação naquela comunidade;
- e) e, por fim, os agentes devem ser progressivamente imbuídos de um sentimento coletivo de solidariedade, confiança e reciprocidade, valorizando o bem-estar de seus pares e a importância do trabalho coletivo em prol do bem comum.

A teoria de Ostrom (1990) é relevante não apenas por ilustrar a possibilidade de construção de soluções privadas para conflitos que antes eram concebidos pela literatura como característicos da necessidade de intervenção estatal, mas, sobretudo, por evidenciar a existência de outros mecanismos de incentivo à cooperação que transcendem as regras e sanções formais, mas são essenciais para assegurar seu *enforcement*, tais como a reciprocidade, a solidariedade e a confiança mútua. Como veremos, tais mecanismos operam no nível dos construtos mentais de cada indivíduo, mas produzem efeitos cumulativos para todo o grupo, a partir do momento em que são compartilhados e continuamente reforçados pela prática cotidiana.

Ao concebermos as instituições como regras e parâmetros construídos pela sociedade ao longo do tempo com o objetivo exclusivo de limitar e orientar a ação individual, ao mesmo tempo em que os indivíduos são tomados como agentes engajados em processos contínuos de descoberta e transformação da sociedade, é inescapável a conclusão de que existe a possibilidade teórica de aprimoramento dessas regras no tempo, de modo a atingir de modo mais eficaz os resultados econômicos a que se propõem. Como a finalidade das instituições é determinada de modo exógeno, por meio do conjunto das preferências dos membros de uma sociedade em um determinado momento histórico, tornar-se-ia factível a comparação entre diferentes instituições com base nos resultados obtidos por elas na consecução de um mesmo objetivo. Poderíamos vislumbrar, mesmo, um processo seletivo no qual instituições “ineficientes”, indesejáveis ou simplesmente obsoletas seriam substituídas ao longo do tempo por outras que melhor atendessem às necessidades econômicas dos agentes em cada momento histórico, desde que eles fossem capazes de ampliar seu conjunto de informações e assim reformular seus modelos e estratégias (Fiani, 2002).

Mas a NEI é suficientemente cautelosa para não incorrer no erro de um otimismo injustificado, assentado, por sua vez, numa visão excessivamente simplista do processo de

evolução institucional⁴⁸. Seus autores salientam a importância de se conhecer os limites de nossa capacidade preditiva, bem como as implicações sócio-políticas e as conseqüências econômicas no longo prazo de qualquer projeto de alteração do arcabouço institucional vigente; o aprimoramento institucional é de fato uma possibilidade real, mas também o é a persistência de instituições retrógradas e ineficientes, devido aos interesses dos grupos econômicos historicamente consolidados e que disputam a hegemonia no controle do aparato estatal (North, 1990). Não existe, portanto, qualquer garantia de que projetos de reforma institucional e de replicação de instituições de países economicamente mais avançados sejam bem-sucedidos do ponto de vista econômico e político.

1.3.2. A contribuição da teoria dos jogos

Há uma dificuldade intrínseca à concepção de instituições como “regras do jogo”, que diz respeito à forma como essas regras são reforçadas de modo a se tornarem críveis aos jogadores. Isso porque, uma vez que os mecanismos de *enforcement* dependem ou de uma terceira parte (na forma do Estado ou de um árbitro cujo poder de decisão é considerado legítimo por ambas as partes), ou de constrangimentos informais tais como a moral e os costumes locais, seu caráter exógeno à instituição suscita a dúvida a respeito de seu comprometimento ou real capacidade de fazer cumprir a norma. Em outras palavras, seria necessário algum mecanismo de

⁴⁸ É interessante notar que essa possibilidade teórica embute também um elevado teor normativo, na medida em que pressupõe um ideal de progresso na evolução das sociedades que culmina no surgimento das democracias, por meio de um processo contínuo de aperfeiçoamento institucional em que os indivíduos adquirem um grau cada vez maior de conhecimento sobre suas necessidades e assim reajustam suas estratégias de ação. As instituições democráticas representariam então o ápice desse desenvolvimento, conjugando o mais elevado estímulo à eficiência econômica com o maior grau possível de liberdade, o que iria ao encontro do conjunto das aspirações individuais na sociedade e seria, de fato, decorrente destas afinal. De fato, não foram poucos os autores que endossaram as perspectivas mais otimistas da idéia de progresso social por meio do aprimoramento institucional – Fukuyama (1992), em sua célebre obra em que declarou o “fim da história” (uma afirmação posteriormente relativizada pelo próprio autor), apenas endossou de forma explícita uma visão que se convertera em consenso a partir da queda do muro de Berlim e do aparente triunfo do capitalismo, e que se achava firmemente assentada num modelo progressista de evolução institucional. Não obstante o recente desencanto com as possibilidades do modelo ocidental de democracia, ainda há uma forte influência da visão progressista na literatura institucionalista das ciências sociais, particularmente naquela aplicada ao estudo da ciência política e das relações internacionais. Para uma melhor compreensão a respeito das origens desse consenso e da idéia de progresso institucional na história das sociedades, é recomendável ainda a leitura de Rostow (1974), notável progressista econômico, e Huntington (1997). Para uma crítica dessa visão, ver Anderson (1992).

enforcement para assegurar o *enforcement* – o que resultaria, em última análise, num problema de regressão infinita (Aoki, 2007, p.5).

A fim de melhor esclarecer essa dificuldade, imaginemos a existência de um ambiente primitivo no qual não existissem quaisquer restrições ao comportamento humano, a não ser, é claro, aquelas relacionadas às leis da física e à necessidade de sobrevivência. Uma vez que haveria infinitas possibilidades de cooperação e organização social para o aproveitamento dos recursos materiais existentes, não, há rigor, qualquer equilíbrio institucional com um critério unívoco de eficiência, ainda que os recursos materiais sejam escassos. Isso porque, mesmo pressupondo a exogeneidade das preferências, a melhor combinação de fatores econômicos do ponto de vista produtivo ainda pode ser compatível com diferentes tipos de regras de conduta, organização social e distribuição dos bens produzidos.

Portanto, as condições tecnológicas e materiais de cada sociedade não são suficientes para a definição de um arranjo institucional “primário” unívoco, que operaria como uma estrutura de governança fundamental a disciplinar o processo de criação e mudança das regras inferiores. Donde se conclui que é equivocado tomar uma determinada estrutura de governança como dada na análise da evolução das instituições, uma vez que as próprias estruturas de governança compõem, elas próprias, resultados de jogos estratégicos. As instituições não podem ser, portanto, criadas apenas com base nos cálculos dos agentes quanto aos custos de transação associados a diferentes combinações de recursos, mas antes devem consistir de métodos de organização do pensamento que lhes permitam antecipar o comportamento dos demais de modo a reduzir a incerteza e assim facilitar a cooperação⁴⁹.

Reconhecer o marco institucional em sua plenitude como resultado da interação estratégica implica a adoção de um conceito de instituição mais complexo que a idéia de mera restrição de comportamento. Em outras palavras, mais do que disciplinar e orientar o comportamento dos agentes, as instituições refletem também suas expectativas e anseios em relação ao comportamento futuro de seus pares e ao próprio modelo de organização da sociedade em que vivem. A dicotomia formal-informal perde cada vez mais seu significado e importância,

⁴⁹ A principal lacuna da teoria institucional da ECT, particularmente evidente em seu ramo ligado à escolha coletiva, consiste justamente no tratamento dispensado às *instituições informais*, que desempenham um papel fundamental nos processos de construção e organização do pensamento e, destarte, na forma como os indivíduos percebem os *pay offs* relacionados às estratégias possíveis em cada jogo. Há uma dificuldade intrínseca em modelar de forma consistente essas regras mais abstratas, bem como mensurar sua influência sobre cada estrutura de governança estabelecida.

uma vez que ambos os tipos de instituições possuem natureza comum enquanto resultados da interação entre agentes que compartilham diferentes modelos mentais, e cumprem também papéis similares na organização da sociedade. Calvert (1995, p.73-74) sintetiza essa idéia, aliás, bastante difundida entre os teóricos da escolha racional, quando afirma que

There is, strictly speaking, no separate animal that we can identify as an institution. There is only rational behavior, conditioned on expectations about the behavior and reactions of others (...) "Institution" is just a name we give to certain parts of certain kinds of equilibria.

Contudo, mesmo autores que compartilham do referencial metodológico da teoria dos jogos rejeitam essa visão restrita das instituições. Em particular, Greif (2006, p.30) adota uma noção de instituição significativamente distinta daquela proposta pela escolha racional; segundo o autor, "an institution is a system of rules, beliefs, norms and organizations that together generate a regularity of (social) behavior." Aoki (2007, p.6), por fim, apresenta aquela que é talvez a síntese mais abrangente do conceito empregado na literatura institucionalista baseada em equilíbrios estratégicos, incorporando, inclusive, de forma explícita a dimensão cognitiva do fenômeno institucional:

An institution is self-sustaining, salient patterns of social interactions, as represented by meaningful rules that every agent knows and are incorporated as agents' shared beliefs about how the game is played and to be played.

A definição de instituição proposta por Aoki se mostra extremamente profícua, na medida em que preenche uma lacuna presente na maior parte das definições já consagradas na literatura ao salientar de forma precisa o papel desempenhado pelos modelos mentais socialmente compartilhados na construção e concretização dos arranjos institucionais. Particularmente, o autor recupera a dimensão cognitiva do fenômeno institucional, ressaltando que as normas devem ser incorporadas às crenças e expectativas dos agentes, não apenas em relação às regras do jogo, mas também e principalmente em relação à própria finalidade desse jogo do ponto de vista de cada indivíduo. Nesse sentido, as instituições informais possuem uma influência decisiva na construção desses modelos mentais, cuja lógica não pode ser reduzida estritamente ao cálculo econômico.

Como veremos adiante, a visão institucionalista do equilíbrio estratégico oferece uma explicação consistente de certas regras informais, notadamente as convenções, com base no pressuposto da racionalidade individual.

Não obstante o reconhecimento da maior complexidade das instituições informais, cuja criação em geral não tem origem deliberada ou desenhada, é preciso atentar para o fato de que não apenas as instituições formais podem ser construídas por meio da interação estratégica, ou seja, obedecendo a um critério unívoco de racionalidade - de fato, certas regras informais podem mesmo emergir espontaneamente com base na interação repetida dos agentes, que identificam a prática contrária à norma como prejudicial a seus interesses individuais. É preciso, portanto, estabelecer uma definição mais específica das instituições informais a fim de melhor compreendermos sua influência sobre o ambiente econômico. Segundo Kingston e Caballero (2009, p.158-159), existem três categorias elementares de regras informais, de acordo com sua natureza e generalidade:

- a) Em primeiro lugar, podemos qualificar como instituições informais todo o conjunto de regras de conduta não especificadas em leis e códigos, nem tampouco reforçadas pela ação do Estado. Entre essas normas, figuram as rotinas, acordos e consensos estabelecidos entre os indivíduos de um determinado grupo ou mesmo entre diferentes grupos de interesse, no contexto de uma sociedade complexa. A fim de assegurar seu cumprimento, essas normas são geralmente constituídas com base em critérios unívocos e extemporâneos de validade (por exemplo, a unanimidade ou a força de algum dos membros), os quais podem ser modificados ou mesmo abolidos ao longo do tempo (Libecap, 1989, p.87).
- b) Em segundo lugar, existem aquelas regras informais mais abstratas que correspondem aos valores morais e éticos presentes na cultura de uma determinada sociedade e que são internalizados pelos agentes em suas preferências individuais. Tais regras, embora de difícil precisão teórica, ainda podem ter sua presença facilmente identificada com base na análise dos critérios de legitimidade da ação, mensuração do risco e avaliação de resultados, critérios estes estabelecidos previamente pelos agentes quando da formulação de suas estratégias, por meio dos modelos mentais. Exemplo disso é um critério de justiça assentado na igualdade, que orienta os agentes a buscarem resultados similares aos de seus pares ou próximos da média de seu grupo (Ostrom, 2005, p.122).

- c) Por fim, existem certas regras informais que, não obstante não sejam codificadas, permitem aos agentes calcular com razoável certeza a vantagem de seu seguimento ou descumprimento, com base na interação repetida com os demais membros da comunidade. As normas sociais, por exemplo, asseguram sua coerência por meio de mecanismos críveis de construção de reputação e especificação de sanções em caso de descumprimento (Kandori, 1992; Greif, 2006). Já as convenções, por sua vez, ao mesmo tempo em que apresentam a possibilidade de retornos crescentes com a convergência em torno de determinado padrão de comportamento, oferecem também uma perspectiva clara aos agentes de que obterão resultados inferiores em caso de dissidência⁵⁰ em relação ao comportamento da maioria (Sugden, 1989).

Há uma importante consequência teórica derivada da análise das convenções e das normas sociais informais baseada na teoria dos jogos: embora elas prescindam de um critério exógeno de validação e *enforcement* (restando sua coerência assegurada exclusivamente pelo comportamento agregado dos agentes), sua evolução no tempo não necessariamente será aleatória ou sujeita a saltos e discontinuidades. Pelo contrário: uma vez que tais normas se concretizam sob um critério de racionalidade individual, é razoável supor que os agentes buscarão, na medida do possível, conservar elementos do arranjo institucional anterior como forma de reduzir a incerteza, mesmo diante da inexorabilidade da mudança. De acordo com Sugden (1989), diante de eventos que constituem novidades os indivíduos que desejam coordenar suas estratégias em geral optarão por adotar regras de comportamento semelhantes àquelas com as quais já estão familiarizados, como forma de reduzir a incerteza e até potenciais conflitos decorrentes da mudança. Isso explica, em particular, a permanência de certos critérios gerais de especificação de direitos de propriedade ao longo da história das sociedades⁵¹, bem como de outros padrões de

⁵⁰ Convém notar, contudo, que a exigência teórica quanto a um menor *pay-off* para o comportamento divergente decorre essencialmente da estreiteza do conceito de convenção adotado pela teoria dos jogos. Para outros autores, a exemplo de Dequech (2010), a dissidência em relação ao padrão estabelecido não necessariamente implica em retornos inferiores ao agente.

⁵¹ A exemplo de Hayek (1973) e outros economistas da escola austríaca, também Sugden (1989) argumenta que os direitos de propriedade consagrados nas democracias ocidentais podem ter emergido espontaneamente ao longo da evolução dessas sociedades. Contudo, o autor discorda de Hayek quanto à presunção de que a relativa estabilidade no tempo desses direitos deve necessariamente significar uma maior eficiência ou sucesso desse padrão institucional em relação a outros alternativos. Essa discordância se dá menos por motivos conceituais que metodológicos: no modelo

conduta comumente identificados com a cultura de uma determinada sociedade, mas que possuem uma explicação coerente na forma de interações estratégicas no tempo.⁵²

Além de influenciar o processo de escolha das novas regras de conduta, que, como vimos, tende a replicar critérios anteriores já familiares aos agentes, a matriz institucional anterior também provê determinados “pontos focais” que orientam a própria direção do processo de mudança, com importantes conseqüências para a definição dos novos pontos de equilíbrio nos casos de emergência da novidade (Sugden, 1989). Essa dupla dimensão de influência explica a força da dependência de trajetória e a evolução gradual das regras, mesmo no contexto teórico de equilíbrio baseado em jogos estratégicos. Segundo esta visão, há uma espécie de “coordenação” dos múltiplos equilíbrios institucionais possíveis na sociedade a cada momento no tempo, exercida de forma descentralizada pelos próprios agentes que, diante de um contexto de incerteza fundamental, recorrem à repetição de estratégias anteriores e à emulação do comportamento de seus pares, assegurando assim de forma inconsciente a preservação de grande parte do arcabouço anterior durante a mudança. Nesse sentido, não há qualquer garantia de emergência de padrões institucionais eficientes no tempo – de fato, mesmo que os agentes pudessem calcular com confiança o resultado da alteração das regras de modo a identificar aquelas instituições que propiciariam maiores ganhos econômicos, a mudança institucional ainda assim só poderia ser desencadeada com base no compartilhamento de crenças e expectativas quanto ao comportamento dos seus pares (Sugden, 1984; Schelling, 2006).

Segundo Greif e Laitin (2004), fatores como grau de conhecimento dos agentes, direitos de propriedade, critérios de distribuição de riqueza e outros que operam como “quase-parâmetros” de definição de mudança de regras (no sentido de estruturas de governança da ECT) podem todos ser fortemente condicionados pela trajetória institucional anterior, e, por sua vez, influenciar decisivamente tanto a matriz futura de instituições passíveis de serem adotadas quanto os próprios critérios que definirão essa escolha. Dito em outras palavras, é impossível dissociar a trajetória de evolução das regras daquela da estrutura de governança, do que resulta ser

de Sugden, o pressuposto de uma população homogênea afasta a possibilidade de concorrência de padrões institucionais entre grupos presente na teoria de Hayek, de modo que a convergência dos agentes em torno de um determinado padrão de comportamento não pode refletir, em absoluto, sua preferência em detrimento de outros que sequer foram cogitados ou “testados”. Ver Sugden (1989) e Hayek (1973).

⁵² Por exemplo, a literatura da teoria dos jogos apresenta modelos de explicação do comportamento dito “honesto” com base no princípio da reciprocidade, configurando esta, pois, uma estratégia racional de busca do auto-interesse e não o resultado da influência cultural sobre as decisões do indivíduo. A idéia de “justiça” nas trocas então emerge

absolutamente equivocado analisar a influência das instituições com base apenas num conjunto específico de regras e incentivos. Pois, tanto esse conjunto de regras quanto esses incentivos correspondem eles próprios ao resultado de um processo amplo de evolução institucional, de modo que sua efetividade depende primordialmente do contexto a que são aplicados, ou seja, da estrutura de governança a que se vinculam num determinado momento histórico.

De modo geral, podemos concluir que a contribuição fundamental das abordagens institucionalistas inspiradas no instrumental teórico dos jogos consiste em apontar a possibilidade de emergência de padrões estáveis de comportamento no contexto de uma sociedade complexa, mesmo nos casos em que a assimetria de informação é ubíqua e os agentes são heterogêneos e limitados em sua capacidade de aprendizado, uma vez que os mecanismos de interação presentes na sociedade que lhes permitem identificar objetivos e estratégias comuns. Esses mecanismos, tais como linguagem, preços, leis, ética, costumes, etc., que nada mais são que instituições historicamente consolidadas, possibilitam a construção de um ambiente de governança e seleção que orienta a evolução do comportamento micro-social; e a interação dos agentes, criando novos padrões de comportamento e pensamento, determina de forma espontânea e cumulativa as condições para a mudança do arcabouço institucional superior. Como salienta Peyton Young (2001, p.3)

Economic and social institutions coordinate people's behaviors in various spheres of interaction. Markets coordinate the exchange of particular kinds of goods at specific times and places. Money coordinates trade. Language facilitates communication. Norms of etiquette coordinate how we interact socially with one another. The common law defines the bounds of acceptable behavior with respect to persons and property, and tells us what to expect when we overstep these bounds. These and many other institutions are the product, at least in part, of evolutionary forces. They are shaped by the cumulative impact of many individuals interacting with one another over long periods of time.

A teoria dos jogos possibilita, pois, a construção de modelos consistentes para a explicação de inúmeros fenômenos sócio-econômicos, notadamente aqueles relacionados à emergência espontânea de padrões de comportamento com base em decisões individuais descentralizadas e em ambientes de interação social competitivos e bem delimitados, cujos exemplos mais marcantes são os próprios mercados e as diversas organizações encontrados nas sociedades capitalistas contemporâneas (Schotter, 1981). A interação estratégica por meio de jogos repetidos permite não apenas a convergência de ações e expectativas num ambiente

como um dado objetivo, baseado na consistência da sinalização dos agentes na direção de soluções cooperativas. Vide os trabalhos de Rabin (1993) e Fehr e Gächter (2000).

complexo, mas, de fato, também consiste num poderoso instrumento de transformação dos padrões já estabelecidos de comportamento no tempo, oferecendo aos agentes oportunidades para a introdução de novas estratégias de captação de excedentes por meio de um processo contínuo de aprendizado⁵³.

Ao apresentar diversos exemplos de padrões convencionais de comportamento que emergem a partir da interação estratégica dos agentes, Peyton Young (2001, p. 144-145) discorre sobre as principais características e possibilidades teóricas de uma abordagem “evolucionária” da teoria dos jogos, centrada nas diferentes trajetórias de aprendizado dos agentes e na cumulatividade de processos:

The theory (...) has two general implications. On the one hand, it demonstrates how high-rationality solution concepts in game theory can emerge in a world populated by low-rationality agents. (...) Moreover, in some types of extensive-form games, one obtains subgame perfect equilibrium and various forms of forward induction (...) Interpreted in this way, the evolutionary approach is a means of reconstructing game theory with minimal requirements about knowledge and rationality.

Interpreted more broadly, the theory suggests how complex economic and social structure can emerge from the simple, uncoordinated actions of many individuals. When an interaction occurs over and over again and involves a changing cast of characters, a feedback loop is established whereby past experiences of some agents shape the current expectations of other agents. This process yields predictable patterns of equilibrium and disequilibrium behavior that can be construed as social and economic “institutions”, that is, established customs, usages, norms, and forms of organization.

A visão mais complexa das interações sociais possibilitada pelo instrumental evolucionário desenvolvido por Peyton Young e outros autores que aplicam a teoria dos jogos ao estudo das ciências sociais guarda novas e importantes conseqüências para a análise dos fenômenos econômicos e institucionais. Em particular, para além da usual ênfase nas condições de equilíbrio, ganham destaque as possibilidades de aprendizado e ruptura dos padrões estabelecidos de conduta, que, por sua vez, engendram processos dinâmicos e cumulativos de transformação das variáveis econômicas. Além disso, a teoria também permite incorporar assimetrias de poder no âmbito da sociedade, enfatizando a capacidade de certos agentes imporem em algum grau suas estratégias e visões de mundo a seus pares, graças ao seu peso em termos de capacidade de decisão e à posição estratégica que ocupam na estrutura social (Peyton

⁵³ Não obstante a importância do aprendizado e dos retornos crescentes em jogos estratégicos como elementos de transformação do sistema econômico, cumpre notar que muitos autores discordam de que essas mudanças representem exemplos genuínos de novidade, posto que se baseiam em processos de retroalimentação de informações visando o aproveitamento de *payoffs* já comportados nos parâmetros gerais do sistema. Nesse sentido, ver Dequech (2009).

Young, 2001, p. 145-146). Por fim, fatores como tempo e espaço são cruciais para a determinação dos padrões de comportamento que emergirão no seio de um grupo social (e, por extensão, das instituições que o moldarão no futuro), de modo que problemas como o aprendizado individual, a coordenação de expectativas e a introdução da novidade no sistema dependem fundamentalmente das condições temporais e espaciais em que os agentes se acham inseridos em cada momento do jogo – em outras palavras, a História ainda importa.

1.4. Imbricando agentes e instituições: a heterodoxia institucionalista

Embora tenha se tornado hegemônico o projeto de estruturação da teoria econômica nos moldes de uma ciência eminentemente newtoniana em termos de método e aplicação, a exemplo das demais disciplinas naturais, o caminho para a formação do consenso neoclássico não foi pavimentado sem obstáculos. Em particular, o desconforto de grande parte dos economistas para com o distanciamento da realidade concreta e a aridez institucional do neoclassicismo fez-se presente desde muito cedo, culminando em intensos debates e mesmo em rupturas que posteriormente fariam emergir novas escolas de pensamento que se colocavam cada vez mais afastadas daquela que se consolidou desde o final do séc. XIX como a principal corrente teórica na ciência econômica. Essas correntes evoluíram de forma relativamente independente do ponto de vista metodológico, conservando em comum quase que exclusivamente a postura crítica em relação ao *mainstream*; em razão disso, passaram a compor o vasto e multifacetado conjunto denominado atualmente como heterodoxia econômica.

A exemplo das demais abordagens econômicas apartadas da hegemonia neoclássica, também a moderna heterodoxia institucionalista se desenvolveu antes como contraponto aos modelos de explicação do fenômeno institucional dominantes na literatura (notadamente aqueles propostos pela NEI) do que efetivamente como um arcabouço teórico independente. A rigor, é equivocado mesmo tratá-la como um corpo unificado de pensamento, dadas as enormes diferenças conceituais e metodológicas encontradas entre seus autores. A categorização das diferentes abordagens institucionalistas heterodoxas como partes integrantes de um conjunto teórico maior se deve, sobretudo, à necessidade de simplificação analítica para um estudo exploratório consistente dessa literatura. Não obstante essa ressalva, ainda consideramos

viável a proposta de vários autores quanto ao estabelecimento de um diálogo profícuo entre essas várias correntes de pensamento, visando progredir na compreensão do fenômeno institucional em suas múltiplas dimensões. E entendemos que essa sistematização permite a melhor visualização das muitas pontes existentes entre as abordagens institucionalistas apartadas da NEI, tanto do ponto de vista metodológico quanto do conceitual, e que se conectam até mesmo com o pensamento de alguns dos maiores expoentes desta escola. Nosso esforço ao longo deste tópico será empregado, pois, no sentido de mapear esses possíveis canais de diálogo e convergência teórica.

1.4.1. O institucionalismo na escola austríaca: a abordagem de Hayek

As instituições desempenham um papel essencial na construção teórica de Friedrich Hayek, distinguindo-o mesmo do pensamento de outros autores ligados à escola austríaca. Muito mais do que meramente orientar e conformar a ação humana, o arcabouço institucional, notadamente em sua esfera cultural, se encontra de tal forma imbricado na forma como os indivíduos percebem o mundo a sua volta e tomam suas decisões que acabam por condicionar de forma decisiva o próprio funcionamento do mercado em diferentes sociedades.

Segundo Hayek (1967), as instituições, por ele denominadas “sistemas de regras de conduta”, podem ser inatas aos indivíduos ou adquiridas, com base num processo de aprendizado por meio da interação social. Ambos os conjuntos de regras inatos e socialmente adquiridos interagem continuamente entre si, influenciando assim o modo de pensar e agir de cada ser humano num determinado momento histórico. Hayek privilegiava em sua análise aquelas normas que emergiam de forma espontânea à medida que a interação social se desenvolvia no tempo, justamente porque se interessava em conhecer os mecanismos de imitação pelos quais os indivíduos eram capazes de identificar e internalizar as regras de conduta de seus pares. Na visão do autor, seria a própria estrutura genética de cada indivíduo o fator preponderante que determinaria não apenas sua propensão natural a “perceber regras (ou regularidades ou esquemas) nas ações dos outros” (Hayek, 1963, p. 109), mas também sua própria capacidade de fazê-lo, posto que o ser humano, ao contrário de outros animais, possui

habilidades inatas de aprendizado, as quais, inclusive, amplia e aprimora ao longo de sua vida em sociedade.

Nos mecanismos mentais de emulação, desenvolvidos ao longo de dezenas de milhares de anos por meio de um contínuo processo de seleção natural, restaria, portanto, a chave para a compreensão da habilidade do ser humano em absorver a cultura e as regras vigentes na comunidade à qual se vincula, e no centro de todo esse processo está a linguagem. É ela que assegura a possibilidade de comunicação entre diferentes indivíduos, permitindo o compartilhamento de seus modelos mentais e a construção de uma hierarquia de valores comum, que estrutura afinal aquela sociedade.

Portanto, mais do que assegurar a possibilidade de interação social, a linguagem e a capacidade de emulação dos seres humanos permitem a emergência de uma ordem espontânea mesmo na vigência do caos, ou seja, de um ambiente complexo onde os eventos não são independentes nem distribuídos de forma homogênea no tempo. Uma vez dotado de um equipamento biológico capaz de perceber e interpretar o comportamento de seus pares, a própria necessidade de sobrevivência do ser humano o impele a interagir com eles de modo a construir um relacionamento duradouro de cooperação. A competição por recursos e a busca do interesse individual estão sujeitas a uma condição de restrição mais elevada, que é a necessidade de sobrevivência do grupo e para a qual devem evoluir não apenas os meios tecnológicos, mas também a cultura e o próprio ambiente normativo da sociedade.

Os propósitos que orientam e justificam os valores de uma determinada sociedade são freqüentemente imprecisos ou indeterminados quanto ao seu verdadeiro significado e alcance, mas, não obstante, encontram meios de assegurar sua validação com base na trajetória histórica de luta pela sobrevivência de seus membros, que resulta num comportamento até certo ponto previsível. De fato, a propriedade emergente mais significativa do fenômeno institucional é a capacidade de proporcionar um ambiente estável tal em que mesmo indivíduos com diferentes escalas de preferência e estratégias de conduta, orientados por normas cujo propósito, alcance duração desconhecem, podem, outrossim, alcançar seus objetivos com base na predictibilidade do comportamento de seus pares, que tampouco possuem esse conhecimento. Segundo Hayek (1978, p.11),

Many of the institutions of society which are indispensable conditions for the successful pursuit of our conscious aims are in fact the result of costumes, habits or practices which have been neither invented nor are observed with any such purpose in view. We live in a society in which we can

successfully orientate ourselves, and in which our actions have a good chance of achieving their aims, not only because our fellows are governed by known aims or known connections between means and ends, but because they are also confined by rules whose purpose or origin we often do not know and of whose very existence we are often not aware.

Em outras palavras, embora a incerteza quanto aos fins e aos meios permeie toda a ação humana, as instituições são capazes de modelar uma realidade coerente com base em parâmetros que balizam as decisões individuais, ainda que a finalidade e o alcance desses próprios parâmetros sejam desconhecidos *a priori* pelos agentes. Sendo por natureza uma criatura “seguidora de normas”, uma vez que se encontra sempre à procura de um propósito para suas ações (Hayek, 1978, p.11), o ser humano desenvolve naturalmente sua consciência com base na previsão, interpretação e validação de sua conduta perante seus pares em sociedade, expressa na adequação desta ao arcabouço institucional. Nas palavras de Hayek, (1978, p.11),

Man is as much a rule following animal as a purpose-seeking one. And he is successful not because he knows why he ought to observe the rules which he does observe, or is even capable of stating all these rules in words, but because his thinking and acting are governed by rules which have by a process of selection been evolved in the society in which he lives, and which are thus the product of the experience of generations.

Embora apenas algumas dessas regras de conduta alcancem grau de institucionalização suficiente para se tornarem codificadas em lei, e que nesse processo de formalização haja a possibilidade de construção e mudança institucional deliberada, Hayek salienta que o resultado final do “jogo” permanece indefinido – mesmo na mudança planejada, a ordem ainda ocorre de forma espontânea, não correspondendo em absoluto ao resultado conscientemente almejado pelos agentes. Não obstante, os mecanismos de seleção institucional da sociedade asseguram que o resultado não se desviará de certos preceitos elementares que devem reger, na opinião do autor, a organização da sociedade, tais como, por exemplo, a proteção à liberdade individual e à propriedade, sob risco de tornar-se inconsistente no tempo à medida que a sociedade se torna cada vez mais complexa e heterogênea. Isso porque, como ressalta o autor, são as expectativas dos indivíduos em relação ao futuro, muito mais do que as regras previamente estabelecidas, que dão sentido à “ordem” em sociedade⁵⁴. Nas palavras de Hayek:

⁵⁴ A visão de mercado de Hayek é mais complexa que aquela encontrada na literatura econômica neoclássica precisamente porque o autor incorpora a dimensão das expectativas e valores subjetivos (em última análise, manifestas nos modelos mentais) como elementos fundamentais no processo de determinação dos preços que orientam a estratégia individual de cada agente econômico. Dito de outras palavras, o mercado é eficiente não apenas porque propicia a produtores e consumidores uma orientação clara e suficiente num contexto de escassez, mas, sobretudo, porque permite a introdução e replicação das melhores práticas econômicas conservando princípios elementares à coexistência dos indivíduos em sociedade e presentes nas suas expectativas, tais como o respeito à

“[the] matching of the intentions and expectations that determine the actions of different individuals is the form in which order manifests itself in social life” (1978, p. 36). Caso essas expectativas sejam frustradas pelos efeitos de uma determinada regra de conduta, a coesão social é corroída de dentro para fora, e essa norma perde assim sua aplicabilidade⁵⁵.

A exemplo de Veblen (1988; 1998) e Marx (2001), também Hayek considera a hipótese de que a consciência dos indivíduos evolui de forma concomitante à trajetória de transformação institucional experimentada por uma determinada sociedade⁵⁶. Segundo o autor (Hayek, 1978, p.17):

Mind is as much the product of the social environment in which it has grown up and which it has not made as something that has in turn acted upon and altered these institutions. It is the result of man having developed in society and having acquired those habits and practices that increased the chances of persistence of the group in which he lived.

Nesse sentido, a distinção entre a consciência individual (mente) e as instituições (regras de conduta) praticamente se dissolve, na medida em que ambas tem de evoluir de forma conjunta, condicionando-se e convalidando-se mutuamente de modo a estabelecer uma trajetória comum no tempo (Hayek, 1978, p.18-19, grifos nossos):

The mind does not so much make rules as *consist of* rules of action, a complex of rules that is, which it has not made, but which have come to govern the actions of the individuals because actions in accordance with them have proved more successful than those of competing individuals or groups. (...)

The important point is every man growing up in a given culture will find *in himself* rules, or may discover that he acts in accordance with rules, and will similarly recognize the actions of others as conforming or not conforming to various rules. This is, of course, not proof that they are a permanent or unalterable part of ‘human nature’, or that they are innate, but proof only that they

liberdade e à propriedade dos seus pares, bem como a noção de igualdade perante a lei derivada da ausência de hierarquia nas relações econômicas. Nesse sentido, mais que um mecanismo de coordenação superior, o mercado consistiria, de fato, num ambiente privilegiado de aprendizado e aprimoramento da experiência de interação social. Para uma análise mais detalhada do conceito de mercado e de outras instituições em Hayek, ver Angeli (2007).

⁵⁵ Nesse sentido, o autor de início se aproxima da visão de instituições como equilíbrios estratégicos, ou seja, resultados espontâneos da interação humana que se perpetuam e assim se consolidam no tempo, tal qual a proposta da teoria dos jogos apresentada anteriormente neste trabalho.

⁵⁶ Seguindo os passos de Marx (2001) e Veblen (1988), também Hayek (1978) propôs um modelo de mudança institucional inspirado no processo evolucionário de seleção natural. Contudo, ao contrário destes autores, ele buscou se distanciar de uma visão estritamente materialista ou economicista do progresso das sociedades, preferindo enfatizar a importância da cultura como ambiente de validação de novas práticas e condutas gestadas no meio econômico. Para Hayek, o ambiente de seleção que determina o sucesso ou fracasso de uma determinada norma consiste no universo de valores do próprio grupo social onde ela é introduzida, e esses valores não correspondem necessariamente a um imperativo econômico, quer seja de legitimação de uma determinada estrutura social (Marx, 2001) ou de padronização e organização da esfera produtiva (Veblen, 1968; 1988). De fato, para os autores austríacos tais valores podem se encontrar mesmo em franca oposição em relação às mudanças do capitalismo contemporâneo, em particular aquelas que legitimam o monopólio e a intervenção estatal em detrimento da liberdade do pequeno capital.

are part of a cultural heritage which is likely to be fairly constant, especially so long as they are not articulated in words and therefore also are not discussed or consciously examined.

A perspectiva de evolução conjunta das instituições e da consciência individual justifica a firme recusa do autor em admitir a hipótese da racionalidade substantiva (por ele denominada de cartesiana) celebrada pela teoria econômica ortodoxa, bem como sua ênfase no papel desempenhado pelos modelos mentais, em particular as crenças e expectativas dos agentes, para a consecução de seus objetivos numa sociedade complexa (Hayek, 1973, p.12, grifos do autor):

Complete rationality of action in the Cartesian sense demands complete knowledge of all the relevant facts. (...) But the success of action in society depends on more particular facts than anyone can possibly know. And our whole civilization in consequence rests, and must rest, on our *believing* much that we cannot *know* to be true in the Cartesian sense.

De fato, a adoção da idéia de racionalidade substantiva implica a rejeição da própria noção de incerteza e complexidade no ambiente social que justifica o processo de mudança e adaptação das normas, tornando impossível compreender o processo de dinâmica institucional senão sob a ótica das preferências reveladas pelos agentes. E, quando Hayek alerta para as dificuldades encontradas por cada indivíduo no seu processo de tomada de decisão num ambiente complexo, ele também está apontando a impossibilidade – e, mesmo, indesejabilidade – de se desenhar uma instituição ideal, uma crítica pertinente tanto à ação individual consciente na busca pela mudança das normas em seu próprio benefício quanto ao planejamento estatal visando à construção de um arcabouço normativo desejável do ponto de vista do bem-estar social.

Essa crítica não significa, em absoluto, a impossibilidade de construção de instituições eficientes, mas apenas o reconhecimento das limitações da capacidade humana de prever e se antecipar aos eventos futuros. De fato, Hayek (1978) endossa a hipótese de aprimoramento institucional, tendo manifestado em mais de uma ocasião sua crença na superioridade das instituições políticas liberais que caracterizam os países anglo-saxônicos; sua objeção não se refere à possibilidade desse aprimoramento em si, mas à sua concretização por meio de uma ação deliberada do homem. Na visão do autor, assim como a ordem do mercado emerge naturalmente do caos econômico, também a estabilidade das regras resulta ela própria da instabilidade da ação humana no tempo, de modo que quaisquer tentativas de acelerar ou mesmo aprimorar esse processo estão fadas ao fracasso.

A idéia de uma “seleção” das normas eficientes ao nível da sociedade parece implausível à primeira vista – por certo, ela só tem sentido no longo prazo, e ainda assim sua eficiência restaria por se provada, dado que não pode ser reduzida à mera sobrevivência daquele parâmetro de conduta. Apesar de sua crença na capacidade evolutiva das sociedades em eliminar aquelas instituições menos adaptadas às transformações econômicas experimentadas no tempo, Hayek argumenta veementemente contra o que denomina de “experimentação normativa” (que nada mais é que o chamado “desenho institucional” na literatura econômica contemporânea⁵⁷). Segundo o autor, ao invés de tentarem projetar novas instituições para alcançar resultados pretensamente superiores do ponto de vista econômico ou social, os legisladores e juristas deveriam antes de tudo buscar alcançar um consenso em torno daqueles princípios ideológicos que se revelaram mais consistentes com o desenvolvimento do capitalismo, tais como a proteção dos direitos individuais e a limitação do poder do Estado, estabelecendo então normas e jurisprudência coerentes com o espírito da lei numa sociedade democrática (Angeli, 2007). Nesse sentido, Hayek (1978, p.100) argumenta que

although rules of just conduct, like the order of actions they make possible, will in the first instance be the product of spontaneous growth, their gradual perfection will require the deliberate effort of judges (or others learned in the law) who will improve the existing system by laying down new rules. (...) Yet it remains still true that the system of rules as a whole does not its structure to the design of either judges or legislators. It is the outcome of a process of evolution in the course of which spontaneous growth of customs and deliberate improvements of the particulars of an existing system have constantly interacted. Each of these two factors has had to operate, within the conditions the other has contributed, to assist in the formation of a factual order of actions, the particular content of which will always depend also on circumstances other than the rules of law. No system of law has ever been designed as a whole, and even the various attempts of codification could do no more than systematize an existing body of law and in doing so supplement it or eliminate inconsistencies.

Observa-se aqui certa tensão entre as possibilidades e limitações da evolução e do desenho institucional: segundo Hayek, é obviamente necessário algum grau de intencionalidade no processo de construção das instituições, mas esse esforço não deve ser direcionado ao objetivo ambicioso de alcançar um arranjo normativo superior. Os agentes envolvidos no desenho e *enforcement* das normas devem, acima de tudo, ter por objetivo descobrir, codificar e proteger aquelas regras que demonstraram sua eficiência no “teste do tempo”. Nesse sentido, cada juiz (ou legislador) se torna ele próprio "uma instituição de ordem espontânea" (Hayek, 1978, p.95), e, ao invés de um modelo darwinista de evolução (e, portanto sujeito a rupturas e travamento em

⁵⁷ Curiosamente, essa posição contraria a visão otimista quanto às possibilidades de reforma institucional abraçada

trajetórias deletérias em longo prazo), o que temos é um modelo híbrido onde os agentes responsáveis pela institucionalização das regras devem operar de forma conjunta às forças oriundas do ambiente de seleção social, de modo a engendrar um equilíbrio virtuoso⁵⁸.

1.4.2. Legitimidade e reflexividade: a escola francesa das convenções

A chamada “escola das convenções”, também denominada “economia francesa das convenções” ou abordagem convencionalista (Dequech, 2011b), surgiu no final da década de 1980 a partir do trabalho de autores franceses, entre os quais se destacam Jean-Pierre Dupuy, François Eymard-Duvernay, Olivier Favereau, André Orléan, Robert Salais e Laurent Thévenot. Essa nova abordagem da literatura buscava fundamentalmente analisar os condicionantes e demais fenômenos relacionados à emergência espontânea de padrões de coordenação e interpretação do comportamento dos agentes no ambiente econômico. Embora a disseminação de suas idéias tenha sido em parte prejudicada em função do menor alcance da língua francesa ao público, a escola das convenções se encontra hoje consolidada enquanto escola de pensamento econômico independente e original, com forte influência na literatura sócio-econômica contemporânea.

por autores assumidamente influenciados por Hayek, a exemplo de Williamson (1974).

⁵⁸ A exemplo da ECT, também Hayek (1978) argumenta que a pressão das forças evolutivas tenderá a extirpar as instituições ineficientes no tempo. No entanto, com a possibilidade da ação intencional dos agentes interferir no processo de identificação e defesa das “regras ideais”, há uma complicação teórica no modelo austríaco – em particular, verifica-se a existência de equilíbrios institucionais múltiplos, cada qual derivado de um processo particular de interação entre o processo contínuo de evolução das normas e os reformadores empenhados em consolidar seus resultados. Frequentemente, verificar-se-á que uma determinada conduta, resultado de um longo processo de evolução institucional e, portanto, é aparentemente bem sucedida, teve sua eficiência assegurada em larga medida também pelo desenvolvimento concomitante de uma série de normas auxiliares, que contribuíram decisivamente para tornar mais críveis e efetivos seus resultados. Por exemplo, atualmente os cartões de crédito são largamente empregados pelos consumidores em suas transações cotidianas porque eles sabem da sua aceitação em diversos estabelecimentos comerciais; no entanto, também verificamos que muitos comerciantes os aceitam em função de sua ampla utilização por parte dos consumidores. O que temos aqui é um equilíbrio institucional mutuamente reforçado por um conjunto de regras formais (na forma de contratos que regem o emprego da tecnologia dos cartões de crédito) e informais (na forma de hábitos e costumes dos consumidores e vendedores, tais como preferir levar ou armazenar pouco dinheiro consigo); mas o mais importante é o fato de que esse equilíbrio poderia facilmente ter se dado de forma distinta, bastando para isso que alguma dessas regras inexistisse ou não fosse adequadamente observada pelas partes. De fato, a prevalência dessas regras está associada, sobretudo, à expectativa dos agentes em relação à estabilidade do comportamento de seus pares – uma vez rompida essa crença, o padrão institucional rapidamente se entraria em colapso, tal como veremos mais adiante quando do estudo das convenções.

Durante muito tempo os autores convencionalistas se esforçaram no sentido de diferenciar as convenções em meio ao universo das instituições, ressaltando a importância daquelas enquanto elementos de interpretação e legitimação das demais formas institucionais (Defalvard, 2002; Bessy e Favereau, 2003). Buscando se distanciar de outras explicações para o fenômeno das convenções tais como aquela proposta por Peyton Young com base na teoria dos jogos⁵⁹, os autores vinculados à escola francesa das convenções (Eymard-Duvernay, 2002; Favereau e Bessy, 2003; Orléan, 2004) tem recentemente enfatizado cada vez mais a natureza institucional das convenções, reconhecendo-as explicitamente como componentes de um conjunto maior representado pelas instituições e, destarte, buscando recuperar os vínculos teóricos com o pensamento econômico institucionalista consolidado na literatura⁶⁰. Uma vez que a natureza institucional das convenções e a proximidade teórica de seu estudo em relação às demais abordagens institucionalistas constituem hoje consensos no pensamento convencionalista, entendemos, pois, a necessidade e importância de incluir neste trabalho também a escola das convenções como um ramo do institucionalismo econômico, como os próprios proponentes da escola sempre a viram.

Ao contrário dos modelos inspirados na teoria dos jogos, o conceito de convenção proposto pela escola francesa implica uma visão mais complexa do comportamento humano em um ambiente coletivo – e, por certo, também suscetível a muitas divergências e possíveis lacunas. Em primeiro lugar, os autores convencionalistas pressupõem uma necessária vinculação do comportamento convencional a um modelo mental socialmente compartilhado – vale dizer, é preciso que os agentes efetivamente incorporem, avaliem e justifiquem uma determinada regra de conduta para que ela se torne de fato uma convenção. Segundo Dequech (2011b, p. 3),

⁵⁹ É preciso, pois, diferenciar a escola convencionalista francesa da abordagem proposta por Peyton Young (1996), também denominada “economia das convenções” e que busca oferecer uma explicação para o fenômeno convencional fundamentalmente com base em modelos de jogos. Embora sua investigação fosse a princípio limitada à esfera dos grupos sociais, buscando identificar padrões de comportamento emergentes com base na interação dos agentes (porém abstraindo-os da influência de outras instituições), com o tempo Peyton Young passou a dialogar de forma estreita com outros autores que buscam incorporar ao estudo institucionalista elementos essenciais da teoria dos jogos, a exemplo de Sugden e Aoki. Devido a essa proximidade teórica, optamos neste trabalho por apresentar essas abordagens de forma conjunta no tópico referente à corrente institucionalista que se desenvolveu a partir do arcabouço da teoria dos jogos (tópico 1.3.2 deste trabalho).

⁶⁰ Cabe destacar, contudo, que os convencionalistas ainda recusam qualquer vinculação à tradição do “antigo” ou do “novo” institucionalismo, buscando, ao invés disso, enfatizar a necessidade de uma visão institucionalista mais ampla, voltada, sobretudo, ao estudo dos processos que conduzem à emergência e consolidação de padrões de ação e pensamento em sociedades complexas.

There is for the conventionalists an association between conventional behavior and a mental construct. A convention is not defined with exclusive reference to behavior or even to expectations. The conventionalists do not apply the concept of convention only to rules of behavior, because for them a rule (be it conventional or not) is not complete, that is, its sense is not objectively given and its conditions of justifiable application cannot be enumerated exhaustively (...). Hence a rule cannot be applied mechanically; it needs to be interpreted.

Isso porque para os autores convencionalistas uma convenção não se limita à definição de um padrão de comportamento de forma coletiva por meio da emulação ou da mera convergência de expectativas, mas necessariamente exige uma participação ativa dos agentes na forma de uma identificação mental daquela realidade descrita pela norma.⁶¹ De forma geral, isso equivale a dizer que a incorporação da norma convencional por parte do indivíduo implica uma avaliação mental dessa instituição, de modo que seu comportamento (objetivo ou externalizado) deve guardar coerência para com sua decisão (cognitiva ou internalizada); não é possível, pois, apontar a existência de uma convenção com base apenas na observação *a posteriori* do comportamento dos agentes e abstraindo esse componente cognitivo (Favereau, 1989, p. 292; 1998, p. 218; Storper e Salais, 1997, p. 16; Batifoulier e Thévenon, 2001). Em última análise, portanto, podemos afirmar que é a forma como os indivíduos *interpretam* um determinado padrão de comportamento que define seu caráter convencional.⁶²

O argumento central dos autores convencionalistas em favor da importância do componente interpretativo se baseia na idéia de que em geral não é possível coordenar o comportamento dos agentes sem estabelecer algum tipo de alinhamento também em suas interpretações (Bessy e Favereau, 2003, p. 13). A evidência empírica sugere, por exemplo, que os agentes se tornam menos propensos a participar de ações coletivas quando os resultados são considerados “injustos”, ou mesmo as regras que regem sua interação com os demais membros são consideradas desiguais ou não apresentam suficiente clareza de motivos (Biencourt,

⁶¹ Storper e Salais (1997, p. 17-18) salientam que, uma vez que uma determinada realidade pode ser interpretada de várias maneiras distintas, pois, conduzindo a ações diferentes por parte dos indivíduos, a interpretação comum de uma norma se torna mais relevante do ponto de vista convencional do que a convergência de ações ou expectativas, ou mesmo o estabelecimento de critérios inequívocos para a tomada de decisão.

⁶² De fato, é tão grande a ênfase depositada por alguns autores convencionalistas franceses no componente interpretativo das convenções que alguns deles preferem descrever sua própria escola de pensamento como a “abordagem interpretativa” das convenções, buscando estabelecer uma contraposição em relação àquelas visões estritamente funcionalistas ou baseadas na lógica de equilíbrios estratégicos (Dequech, 2011b; Batifoulier e de Larquier, 2001; Salais, 2006). Não obstante, não é suficiente apontar a capacidade interpretativa dos agentes para se definir uma convenção – para os convencionalistas, essa interpretação deve ser orientada a uma finalidade até certo ponto específica, na forma de um problema ou conflito que emerge na vida social e exige uma ação coletiva para ser solucionado (Dequech, 2011b). Os autores convencionalistas investigam fundamentalmente os requisitos necessários à coordenação da ação humana, que pode emergir de forma espontânea ou induzida no ambiente econômico através das convenções.

Chaserant e Rebérioux, 2001, p. 215). A conclusão desses estudos é que, para que a coordenação ocorra de fato numa sociedade complexa, o comportamento convencional deve ser considerado de algum modo “legítimo” pelos agentes - vale dizer, suas decisões devem ser tomadas com base em um modelo mental comum (socialmente compartilhado) que abarque uma reflexão consistente por parte de cada indivíduo com respeito às condições e efeitos daquela ação coletiva.

A fim de ser socialmente compartilhada, a construção mental que embasa a convenção deve ter ao menos um ponto de referência plenamente identificável pelos agentes, na forma de um modelo, uma imagem comum ou mesmo uma representação social. Segundo Dequech (2011b), contudo, essas diferentes nomenclaturas representam também aspectos distintos de análise, que resultarão numa concepção mais ampla ou estreita do fenômeno convencional. Se, por um lado, alguns autores argumentam que as convenções pressupõem a existência de uma espécie de “acordo tácito” entre os agentes no sentido de construir um contexto comum, ou seja, empregar o conjunto de pontos de referência como base de uma avaliação comum da realidade a fim de coordenarem suas decisões, outros entendem que a convenção se limita ao estabelecimento de pontos de referência comuns, não necessariamente conduzindo à mesma avaliação da realidade⁶³. Não obstante as divergências a respeito da natureza e alcance das convenções, prevalece entre esses autores a idéia essencial de que elas se baseiam na construção de visões de mundo comuns, ou seja, no compartilhamento de modelos mentais.

A dificuldade dos autores vinculados à escola das convenções em construir um consenso em torno do conceito de convenção acaba por resultar na profusão e confusão de terminologias, bem como no aprofundamento da dissensão a respeito de questões teóricas mais avançadas. Por exemplo, André Orléan (2004) introduz o conceito de “convenção legítima” (*convention légitimée*) na busca por ressaltar a dimensão valorativa das convenções e sua distinção em relação aos modelos funcionalistas do *mainstream* institucional. Na visão do autor, a conformidade da decisão do agente para com uma convenção não se limita apenas ao cálculo do custo e recompensa daquele padrão de comportamento, mas abrange também a questão da legitimidade das condutas previstas na presente convenção e de seus resultados posteriores, ou seja, o juízo de valor se encontra necessariamente presente no comportamento convencional. Uma convenção legítima baseia-se, pois, em um contexto de valores e princípios comuns, de

⁶³ Para uma discussão mais aprofundada dessas divergências conceituais, ver Dequech (2011b) e Orléan (2004).

modo que é inescapável a compreensão da dimensão normativa para o adequado estudo do fenômeno convencional.⁶⁴

A relação entre as diferentes dimensões de influência das convenções sobre o comportamento individual e seu caráter normativo, consubstanciado na forma da legitimidade a elas atribuída pelos agentes, constitui, na visão dos autores franceses, a chave para a compreensão do significado econômico do fenômeno convencional e de sua distinção em relação às demais instituições existentes. Em termos gerais, uma convenção pode ser definida como “*normative statements that stipulate the required, preferred or forbidden behavior in certain situations*” (Favereau, 1998, p.217, *apud* Dequech, 2011b, p., grifo nosso). A ênfase na natureza normativa visa justamente distinguir, na visão desses autores, a convenção de outras regras sociais que, embora também orientem o comportamento humano, não representam qualquer tipo de identidade coletiva ou valor comum, mas apenas uma mera convergência de ações ou expectativas em torno de um determinado padrão de decisão⁶⁵.

Buscando clarificar melhor essa distinção por meio de um critério unívoco de definição do modelo de convenção na literatura econômica, Favereau (1999) apresenta duas categorias fundamentais de classificação das convenções: a chamada “convenção do tipo 1”, que consiste numa representação coletiva ou social; e a “convenção do tipo 2”, que deriva do chamado “comportamento inter-individual”. A convenção do tipo 1, por conter necessariamente um componente normativo na forma de mecanismos de legitimidade, é aquela privilegiada na análise da escola francesa das convenções e que, por conseguinte, será também analisada mais detidamente neste capítulo. Já a convenção do tipo 2 (denominada por muitos autores inclusive como mero “comportamento convencional”, e não convenção em sentido estrito) é explicada pelos modelos do *mainstream* institucionalista, dado que consiste numa regra de conduta a-histórica, em geral arbitrária e imprecisa em termos de finalidade ou lógica interna, bem como prescindindo de qualquer mecanismo intrínseco de sanção para ser instituída (Favereau, 1999, p. 166; Favereau, Biencourt e Duvernay-Eymard, 2002, p. 224).

⁶⁴ É preciso salientar que, apesar da ênfase no atributo normativo das convenções, o modelo de Orléan também abre espaço para a emergência de outros tipos de convenções destituídas de legitimidade, a exemplo daquelas originadas por equilíbrios estratégicos em jogos repetidos (Orléan 2004, p. 23). Não obstante a possibilidade teórica dessas convenções, contudo, elas se revelam bastante raras no mundo real, e, destarte, possuem menor relevância do ponto de vista de um estudo abrangente do fenômeno institucional.

⁶⁵ Essa diferenciação conceitual é particularmente relevante porque, para os convencionalistas franceses, enquanto regra de conduta a convenção não pode ser confundida com a mera regularidade observada no comportamento de um

Para a escola francesa das convenções, portanto, uma convenção é antes de tudo um construto mental que transcende as expectativas individuais dos agentes, ainda que estas convirjam. Isso porque ela consiste numa representação coletiva que adquire identidade própria em nível social, distinta da visão particular a cada indivíduo; em outras palavras, “o todo é maior que a soma das partes” - a convenção é um fenômeno mais complexo que o comportamento convencional oriundo da convergência espontânea de ação ou pensamento. Embora semelhante em termos descritivos ao comportamento convencional, a convenção deste se distingue por apresentar também uma característica de legitimidade e aceitação entre as partes envolvidas, na forma de uma visão de mundo comum que justifica sua perpetuação no tempo (Bessy e Favereau, 2003). Isso implica a interpretação da norma por parte do agente, e não apenas sua obediência estrita ou mera convergência casual de seu comportamento para com o dos demais. A internalização mental da norma, ainda que incompleta e, portanto, sujeita a diferentes interpretações por parte de cada indivíduo, permite que sua aplicação se torne justificada, servindo então como parâmetro de decisão e referência para o comportamento do agente. Em especial, verificamos que é através da interpretação das regras que os agentes podem construir seus juízos de valor sobre as instituições e também sobre a própria sociedade em que se acham inseridos, expressando então seus valores com respeito aos critérios de justiça, equidade, liberdade, etc., de modo que a representação social das convenções se manifesta, em última análise, como fenômeno essencialmente político (Bessy e Favereau 2003; Lazega e Favereau 2002).

Ao apontarmos o componente interpretativo das convenções, que resulta por sua vez na dimensão política de sua aplicabilidade, imediatamente retorna a questão mais profunda quanto às causas da efetividade do fenômeno convencional. Mais especificamente, devemos nos indagar se uma convenção é seguida por opção dos agentes (ainda que condicionada por seus juízos de valor) ou por “falta de opção”, ou seja, pela incapacidade destes vislumbrarem quaisquer outros padrões de comportamento possíveis. Segundo Dequech (2009), uma convenção pode ser entendida como um padrão de comportamento e/ou pensamento socialmente compartilhado, com as seguintes características: (a) toda convenção, quando adotada conscientemente, é, ao menos em parte, seguida pelo fato de que outras pessoas também a estão

indivíduo ou grupo, uma vez que pressupõe sempre a existência de algum componente valorativo que lhe dê um significado social mais amplo.

seguindo ou se espera que passarão a fazê-lo no futuro; (b) além disso, toda convenção também resulta até certo ponto numa opção arbitrária, uma vez que é possível conceber outras opções que não seriam claramente inferiores ao padrão estabelecido pela convenção. A nosso ver, isso significa que, ao seguir uma convenção, ao mesmo tempo em que reflete sobre sua escolha o indivíduo também de certo modo a toma como dada, justificada *per se* e não por uma análise comparativa com outros padrões de comportamento possíveis naquele momento. Ou seja, ao mesmo tempo em que o comportamento convencional implica algum grau de interpretação por parte do agente, ele também abre espaço para uma espécie de “automatismo” individual uma vez que em várias situações há um modelo único de ação ou pensamento passível de ser percebido por ele.

A escola convencionalista busca conciliar essa aparente tensão entre a interpretação consciente da norma e sua percepção por parte dos indivíduos como decisão única ou “natural” através da proposta de uma abordagem dinâmica das convenções. Em um dado momento do tempo uma convenção pode ser encarada pelos agentes como natural ou inevitável; mas, a partir desse instante, a legitimidade dessa convenção passa a ser testada continuamente por meio da interpretação consciente dos indivíduos e de sua confrontação com outras possibilidades de pensamento e ação descobertas pelos agentes, resultando afinal numa trajetória efetivamente dinâmica para a evolução do fenômeno convencional (Latsis, de Larquier e Bessis, 2010).

Enquanto nas abordagens ortodoxas as convenções, a exemplo das demais instituições, são tratadas exclusivamente como normas de decisão e organização social, a escola francesa busca enfatizar a importância do caráter de legitimação presente nas convenções – qual seja, o componente valorativo que permite aos indivíduos compartilhar, internalizar e replicar os valores presentes na sociedade num dado momento histórico. Mas é preciso ressaltar aqui a distinção entre padrões de decisão e padrões de justificação. Um padrão de comportamento socialmente compartilhado pode ser considerado uma norma de decisão quando se verifica que é do interesse do agente manter-se em conformidade com esse padrão, ao menos quando ele espera que os demais indivíduos também adotem o mesmo comportamento (Dequech, 2009).

Já os convencionalistas destacam o fato de que em muitas situações os indivíduos seguem uma norma não apenas porque esperam que outros também o façam, mas porque se preocupam com o bem-estar do grupo em que estão inseridos e com a perpetuação dessas relações sociais no tempo (Favereau, 2001, p 8). Essa preocupação não deve ser confundida com

mero altruísmo, uma vez que atende a objetivos práticos: numa sociedade complexa, num contexto de incerteza, as pessoas necessariamente dependem umas das outras por força do impacto mútuo de suas decisões para as possibilidades de escolha de seus pares: "em qualquer situação pragmática, um agente sujeito a incerteza deve fazer um esforço para determinar a forma de coordenar com sucesso com outros agentes para lidar com a situação na mão (...) de modo a proceder de forma eficaz em situações de interdependência com outros atores" (Storper e Salais, 1997, p. 14)⁶⁶.

Os convencionalistas franceses salientam que o critério de decisão com base nos princípios de mercado deve coexistir com outros parâmetros institucionais de avaliação a fim de que o melhor resultado econômico seja obtido no tempo. Num ambiente complexo e em constante evolução, a lógica economicista se revela insuficiente como instrumento de coordenação da ação humana, abrindo então espaço para a emergência de novas formas de cooperação com base nos mecanismos convencionais, até então negligenciados pela visão dominante da literatura. Além disso, a legitimidade ocupa um papel central em sua discussão: para além da racionalidade estrita de um determinado comportamento econômico, faz-se necessário compreender como opera sua aceitação e replicação por parte dos agentes individuais, que, ao contrário da visão neoclássica, não respondem passivamente aos incentivos do arranjo institucional, mas agem de forma intencional e reflexiva, internalizando, questionando e por vezes modificando o padrão convencional vigente⁶⁷. De fato, à tendência de muitos indivíduos de seguir um determinado padrão de comportamento de forma "natural" e acrítica, cujo exemplo mais evidente são as "regras de jogo" do mercado no capitalismo, os convencionalistas contrapõem as idéias de interpretação e reflexividade como elementos chave para a recuperação de um papel mais ativo do homem sobre o meio econômico.

Alguns críticos da escola francesa das convenções (a exemplo de Lewis e Runde, 2002) apontam como possível falha dessa abordagem o que consideram uma visão excessivamente voluntarista por parte dos agentes individuais, que, devido ao seu potencial

⁶⁶ Nesse sentido, verifica-se grande proximidade entre a visão convencionalista da escola francesa e as abordagens evolucionárias schumpeterianas e institucionalistas na economia, que enfatizam a interdependência dos fenômenos econômicos e criticam o foco neoclássico em condições de equilíbrio estático, buscando, ao invés disso, compreender como os indivíduos constroem soluções coletivas num ambiente de incerteza que asseguram a relativa estabilidade e convergência de suas ações no tempo.

⁶⁷ Portanto, os convencionalistas devem ser isentos da crítica dirigida por Greif (2006, p. 148) aos autores institucionalistas (notadamente aqueles mais vinculados à tradição metodológica neoclássica), que, na visão do autor,

interpretativo, poderiam (ao menos teoricamente) a qualquer tempo questionar e modificar o padrão convencional vigente. Contudo, se de fato por vezes os autores convencionalistas parecem ter ido longe demais ao enfatizar a capacidade reflexiva de seus agentes, ainda poder-se-ia argumentar que, longe de constituir uma inconsistência teórica ou hipótese irreal, isso se deve antes ao empenho desses autores em demonstrar que muitos dos fenômenos econômicos não são de forma alguma “naturais”, mas decorrem fundamentalmente do comportamento convencional e, portanto, são resultado direto da ação humana intencional (Dequech, 2005; 2011b).

1.4.3. Hábitos, instintos e ação coletiva: as contribuições da economia institucional original (EIO)

O institucionalismo econômico original, também denominado “antigo” institucionalismo (*Old [Original] Institutional Economics*), teve origem nos EUA a partir do final do séc. XIX. Seus primeiros expoentes foram Veblen, Commons, Mitchell e, posteriormente, Ayres, tendo cada um desses autores se concentrado sobre uma dimensão específica da influência das instituições nos fenômenos econômicos. Os primeiros institucionalistas não lograram desenvolver um arcabouço teórico unificado, nem tampouco buscaram estabelecer as bases de uma metodologia científica comum; ao invés disso, empenharam-se em construir uma teoria eminentemente descritiva, cuja maior preocupação era identificar padrões e fatos estilizados no sistema econômico que evidenciavam o papel preponderante desempenhado pelas leis, hábitos e valores culturais no comportamento dos indivíduos e organizações⁶⁸.

Desde suas origens, o velho institucionalismo norte-americano guardava alguma identificação com a tradição do pensamento socialista e do historicismo econômico alemão, manifesto na crítica fundamental à teoria neoclássica e na busca por uma visão complexa e dinâmica dos fenômenos econômicos. Ele também retomava importantes idéias introduzidas

teriam "pouco a dizer" sobre a legitimidade, considerada por ele um fenômeno essencial para a análise do capitalismo contemporâneo.

⁶⁸ Em razão de suas omissões teóricas e de seu pluralismo metodológico, o institucionalismo original foi bastante criticado na literatura econômica de sua época e mesmo por economistas posteriores que retomaram algumas de suas idéias originais. Grandes pensadores como Schumpeter e Marshall denominaram-no de “pseudo-teoria” (Hodgson, 2000). Outros, a exemplo de Myrdal, embora reconhecessem muitas de suas virtudes, ainda depreciavam-no como uma espécie de “empiricismo ingênuo”. Curiosamente, um dos conceitos mais importantes introduzidos na literatura

pelos pensadores pragmatistas norte-americanos, que questionavam as possibilidades de avanço da razão e da ciência na explicação dos fenômenos complexos relacionados à mente humana e ao comportamento em sociedade. Isso significa incorporar à análise econômica uma concepção dialética da interação entre o ambiente produtiva material e a esfera institucional que lhe organiza e legitima, bem como resgatar a dimensão histórica no estudo do processo de evolução institucional. Além disso, busca-se construir uma explicação endógena para a formação das preferências individuais (crenças, valores e princípios) e sua evolução no tempo, analisando a influência das instituições que compõem a realidade histórica de uma determinada sociedade (Hodgson, 2000; Dugger, 1995).

O institucionalismo original, particularmente na obra de Veblen, guarda estreita proximidade com o pensamento evolucionário, uma vez que considera que o cotidiano econômico dos agentes se encontra em permanente transformação e que a inovação tecnológica desempenha um papel decisivo no sentido de selecionar as instituições e as práticas mais adequadas aos valores estabelecidos na sociedade num determinado momento histórico (Conceição, 2002b, p.123-124). Nas palavras de Veblen (1899[1998], p. 404),

a vida do homem em sociedade, assim como a vida de outras espécies, é uma luta pela existência e, conseqüentemente, é um processo de seleção adaptativa. A evolução da estrutura social tem sido um processo de seleção natural de instituições⁶⁹.

Segundo Veblen (1919), as instituições são hábitos consolidados de pensamento comuns a uma determinada sociedade. Isso significa dizer que os indivíduos desenvolvem formas

econômica pelo próprio Myrdal, o chamado “processo de causalção circular”, já havia sido desenvolvido em trabalhos anteriores de Veblen. Ver Conceição (2002b, p. 122).

⁶⁹ É importante notar que, embora ressaltasse o caráter evolucionário da transformação econômica e institucional da sociedade, Veblen não pressupunha qualquer requisito necessário de eficiência no processo de seleção das instituições, nem tampouco possuía uma visão progressista da história. O autor afirmava que o homem é o único ser vivo capaz de conjugar em suas ações dois instintos absolutamente incompatíveis entre si: um ligado ao coletivismo e à preservação da comunidade, e outro de cunho predatório, movido exclusivamente pelo interesse individual (Veblen, 1988). O equilíbrio entre esses pólos nunca é permanente – de fato, em razão da necessidade de harmonia social, os indivíduos lograram desenvolver instituições que lhes permitem exercitar suas paixões predatórias sem colocar em risco a estabilidade da comunidade. Essas instituições são, notadamente, aquelas que o autor denomina “cerimoniais”, compondo-se de leis, ritos e costumes que restringem o comportamento bárbaro e a ele atribuem um significado social mais amplo, de modo a direcioná-lo ao benefício da sociedade com um todo. A matriz institucional seria composta, portanto, de normas que cumpririam um papel contraditório na evolução da sociedade e que, por isso mesmo, se achavam em constante tensão: ao mesmo tempo em que certas instituições (denominadas “produtivas”) incentivavam a ordem e a cooperação visando à redução da incerteza e o aumento da produtividade, outras (as “cerimoniais”) estimulavam a competição, o desperdício e o prodígio como virtudes sociais. De forma jocosa, Veblen se referia a certas instituições cerimoniais como “imbecis” (*stupid institutions*), embora ressaltasse sua capacidade de se perpetuar mesmo nas sociedades economicamente mais avançadas, o que evidenciava o erro das teorias que advogavam a idéia de que a história promoveria um contínuo e inexorável processo de aprimoramento social.

habituais não apenas de agir, mas também, e principalmente, de pensar. A vida em sociedade demanda um processo contínuo de internalização de costumes e regras de conduta que, de forma sutil, penetram a mente de cada indivíduo, condicionando sua própria forma de compreender o mundo⁷⁰. Commons, por sua vez, definia instituição como uma espécie de “ação coletiva”, destinada a controlar, expandir, cercear ou liberar a esfera de possibilidades da ação humana (Samuels, 1995, p.575). Isso implica o reconhecimento de que a vida em sociedade demanda regras que restrinjam e coordenem a ação de seus membros, de modo a assegurar sua coesão no tempo.

Embora aparentemente conflitantes, esses conceitos na verdade se revelam complementares para a explicação da influência institucional na esfera econômica, uma vez que, enquanto Veblen enfatiza seu aspecto cognitivo, Commons concentra-se no papel desempenhado pelas instituições nas relações estabelecidas entre os agentes econômicos (Samuels, 1995, p.575). A forma como os indivíduos interagem face à matriz institucional existente e os mecanismos que desenvolvem para executar suas atividades econômicas cotidianas devem ser objetos fundamentais de investigação por parte dos economistas. Como salienta Commons (*apud* Taylor, 1990, p.128, grifos nossos), “o tema central da economia deve ser a *conduta*; a conduta em face do preço é importante, mas somente quando considerada como parte da conduta econômica geral. (...) Deve-se considerar o papel do costume, do hábito e da lei na organização da actividade económica como elemento fundamental na análise”.

Com base na concepção vebleniana de instituições como “hábitos de pensamento”, Hodgson (2001a) buscou resgatar a idéia de *hábito* para explicar como o processo de evolução tecnológica e institucional pode se dar de maneira espontânea e cumulativa ao longo da história das sociedades. Ao longo do tempo, as sociedades desenvolvem mecanismos estáveis de

⁷⁰ Influenciado por Marx, Veblen (1968) concebeu a firma capitalista como um instrumento ativo de inovação tecnológica e transformação cultural, por meio da introdução e difusão de novos hábitos e valores na sociedade. Segundo o autor, as inovações desenvolvidas no ambiente da firma são tão radicais e frequentes que poderiam desencadear mudanças institucionais profundas, a ponto de por vezes colocar em risco até mesmo a organização política da sociedade. A fim, pois, de evitar rupturas institucionais dramáticas, as elites intelectuais e políticas, aliadas à nobreza, clero ou quaisquer outras oligarquias estamentais de uma dada sociedade, aglutinam-se no bojo da chamada “classe ociosa”, que se apóia na cultura e na tradição histórica para preservar as instituições que lhes dão sustentação e assim retardar os efeitos transformadores precipitados pelo progresso técnico (Veblen, 1988). O empresário capitalista, embora como competidor no mercado seja constantemente impelido a introduzir inovações, também almeja, por outro lado, participar da classe ociosa em razão do *status* político e social. Segundo Veblen, uma vez que o capitalista retira seu lucro fundamentalmente das oscilações de preço oriundas de distúrbios econômicos, ele se empenha continuamente não em organizar a atividade produtiva, mas antes em desestabilizá-la por meio da especulação financeira e da erosão da concorrência. Sua imagem na teoria vebleniana é, portanto, menos a de um herói que a de um sabotador do sistema econômico.

interpretação e avaliação da realidade, manifestos em sua cultura, e que possibilitam aos indivíduos desempenhar as atividades do seu cotidiano econômico e social por meio de hábitos, engendrando um movimento de causalidade “de cima para baixo” (Hodgson, 2001a). Desses mecanismos emergem as instituições, que podem se apresentar nas mais diversas formas e dimensões, tanto na esfera das pequenas interações entre indivíduos quanto nas grandes estruturas normativas e culturais que moldam uma sociedade. Nas palavras de Hodgson (2000),

Institutions are durable systems of established and embedded social rules that structure social interactions. Language, money, systems of weights and measures, table manners, firms (and other organizations) are all institutions. In part, the durability of institutions stems from the fact that they can usefully create stable expectations of the behaviour of others. Generally institutions enable ordered thought, expectation and action, by imposing form and consistency on human activities. They depend upon the thoughts and activities of individuals but are not reducible to them.

Essa visão de mútuo condicionamento das instituições em relação ao comportamento humano se encontra em clara oposição ao método ortodoxo que prevê que a matriz institucional deve se adequar ao resultado do jogo das preferências individuais, que assim restariam exógenas na teoria econômica. No entanto, como vemos, mais do que disciplinar interações entre agentes, as instituições são responsáveis por conectar a esfera das interações microeconômicas às grandes estruturas macro que organizam uma sociedade cada vez mais complexa. Segundo Hodgson (1996, p.12),

O conceito de instituição conecta o mundo microeconômico da ação individual, dos costumes e escolhas com a esfera macroeconômica das estruturas impessoais e aparentemente originais. Enquanto a análise de cada um dos níveis deve permanecer consistente com o mesmo, o nível macroeconômico tem propriedades emergentes e singulares.

Os indivíduos de um mesmo grupo social compartilham uma estrutura comum de valores e incentivos que lhes possibilita internalizar informações à medida que vivenciam experiências repetidas ou novas, bem como os capacita a introduzir melhoramentos e construir novos conhecimentos sobre o mundo material em que se acham inseridos. Esses modelos mentais compartilhados se manifestam na forma de hábitos, ou seja, regras simplificadas de pensamento e ação que nos permitem desempenhar satisfatoriamente as atividades corriqueiras de nosso cotidiano sócio-econômico. Como aponta Hodgson (2001a, p. 107-108),

Nossos hábitos auxiliam na confecção de nossas preferências e disposições. Quando novos hábitos são adquiridos ou quando mudam os hábitos existentes, nossas preferências se alteram. (...) Mudanças e restrições institucionais podem mudar hábitos de pensamento e de comportamento. As instituições restringem nosso comportamento e desenvolvem nossos hábitos em sentidos específicos. O que ocorre é que as capacidades de estruturação, mudança e restrição das instituições

sociais fazem emergir novas percepções e disposições nos indivíduos.

A distinção entre hábito e comportamento é importante porque, como bem salienta Hodgson (2001a, p.107), podemos encontrar hábitos que permanecem latentes na mente dos indivíduos por um longo tempo antes de serem finalmente acionados, e outros que são progressivamente abandonados à medida que o agente desenvolve métodos mais eficazes de interação com seus pares. Em todo modo, é importante salientar o fato de que os hábitos podem continuar a existir mesmo quando não são empregados pelo indivíduo em seu cotidiano social, pois é justamente essa capacidade de conservação que faz deles os modelos mentais mais relevantes para a compreensão da evolução lenta e gradual das normas informais e do próprio processo de formação das preferências individuais. Hodgson (2001a, p.107), pois, postula que:

Hábitos se formam a partir da repetição de ação ou pensamento. São influenciados por atividade anterior e possuem qualidades de durabilidade e auto-sustentação. No entanto, hábito não quer dizer comportamento, e sim *propensão* a comportamento particular em classes particulares de situações. Decididamente, podemos ter hábitos que permanecem inutilizados por longo tempo. Um hábito pode existir mesmo quando não se manifesta como comportamento. Hábitos são repertórios submersos de comportamento. Podem ser acionados por estímulo ou contexto apropriado.

Ao enfatizar a importância dos hábitos no processo de tomada de decisão dos indivíduos, Hodgson retoma a questão central no pensamento de Karl Polanyi ([1944]2001), que mais tarde seria resgatada por Granovetter (1985): o conceito de “imbricamento” (*embeddedness*). Toda ação humana, seja ela econômica, política ou social, se acha imbricada numa complexa teia de valores e crenças que exercem uma influência decisiva sobre seus critérios de controle, interpretação de meios e fins e avaliação dos resultados obtidos. Em última análise, isso significa que as próprias preferências individuais e instituições formais são construídas de modo integrado ao desenvolvimento cultural da sociedade, de modo que sua trajetória no tempo não pode jamais ser dissociada desse processo evolutivo maior.

A transformação dos hábitos individuais por meio do progresso técnico e econômico se encontra no cerne do processo de evolução institucional, uma vez que são esses hábitos de pensamento e ação que determinam a forma como os indivíduos percebem os resultados de suas ações e, destarte, permitem a convergência dos indivíduos em torno de novas convenções. Segundo Veblen (1988, p.88-89),

A evolução da sociedade é substancialmente um processo de adaptação mental por parte do indivíduo, sob a pressão de circunstâncias que já não toleram hábitos mentais formados segundo um diferente conjunto de tais circunstâncias e segundo um diferente conjunto das mesmas no passado.

Mais adiante, ao explicitar a influência do padrão institucional sobre a eficiência econômica de uma sociedade, Veblen (1988, p.89-90) afirma que

Qualquer comunidade pode ser considerada como um mecanismo industrial ou econômico, cuja estrutura se constrói com aquilo que se chama suas ‘instituições econômicas’. Essas instituições são métodos habituais de dar continuação ao modo de vida da comunidade em contato com o ambiente material no qual ela vive. [...] Mas enquanto cresce a população, e enquanto o conhecimento e a proficiência humanos se ampliam no dirigir das forças da Natureza, os métodos habituais de relações entre os membros do grupo, e o método habitual de dar realização ao modo de vida do grupo como um todo, já não apresentam os mesmos resultados anteriores. [...] Modificadas as condições de população, proficiência e conhecimento, a facilidade da vida tal como se processa de acordo com o esquema tradicional pode não ser mais baixa do que era sob as condições anteriores; mas as probabilidades são de que seja menos do que podia ser se o esquema fosse alterado para se ajustar às condições alteradas.⁷¹

Na visão do institucionalismo original o processo de convergência de padrões de comportamento não obedecia, em absoluto, a uma lógica baseada no auto-interesse ou na maximização de algum tipo de valor, mas antes era condicionado por elementos externos ao ambiente econômico. Veblen (1988, p.15-20), em particular, salientava a importância do “instinto de emulação” sobre a conduta dos indivíduos, que significa, em última análise, sua propensão a imitar o comportamento e o pensamento de seus pares. A emulação, ou mimetismo, cumpre um papel fundamental no sentido de coordenar a ação coletiva, permitindo a emergência espontânea de padrões de comportamento socialmente compartilhados. Mais que isso: o instinto de emulação permite não apenas a replicação de práticas, mas também de modelos mentais. Segundo Veblen (1988), é esse instinto que assegura a propagação daqueles hábitos próprios das classes dominantes para todo o restante da sociedade (um fenômeno que o autor denomina “cerimonialismo”), e, destarte, também afeta de forma decisiva o processo de evolução institucional.

1.4.4. Rotinas, genes e seleção: o institucionalismo evolucionário

Outra corrente que se destaca em suas contribuições para o pensamento

⁷¹ Percebe-se aqui claramente a ênfase do autor quanto à necessidade de adequação da matriz institucional às necessidades impostas pela esfera produtiva a fim de possibilitar o aproveitamento ótimo dos recursos da sociedade. Essa idéia, originalmente introduzida por Marx, porém desenvolvida de forma mais aprofundada por Veblen, consiste de fato no *insight* fundamental do institucionalismo econômico, representando seu paradigma distintivo enquanto escola de pensamento econômico e social.

institucionalista contemporâneo é a chamada economia evolucionária, desenvolvida a partir dos trabalhos seminais de Marx (2001), Veblen, Marshall e Schumpeter, complementados por sua vez pelas contribuições de diversos autores contemporâneos que expandiram seus *insights* originais para os mais diversos campos da ciência econômica.

Diversos autores apontaram no passado a necessidade da teoria econômica se estruturar em bases teóricas similares àquelas estabelecidas por Darwin, aproximando-se assim da biologia e das ciências físicas em geral. Mas foi apenas a partir das contribuições de Schumpeter e Nelson e Winter (1982) que se tornou possível elaborar uma teoria dotada de suficiente formalismo e precisão conceitual para a análise dos fenômenos econômicos sob uma perspectiva verdadeiramente evolucionária, qual seja, que estabelece quais critérios de competição e seleção condicionam o sucesso ou fracasso dos agentes econômicos no tempo.

O argumento evolucionário coloca a inovação tecnológica no centro da análise sobre o processo de mudança institucional. É a revolução da realidade econômica, através da introdução de novas técnicas produtivas e rotinas organizacionais, que desencadeia toda a transformação posterior das normas sociais – mas, embora contínuo, esse processo não se dá de forma gradual nem constante no tempo, nem tampouco deve necessariamente obedecer aos critérios convencionais de eficiência econômica. Uma vez que a inovação possibilita a criação de novos mercados e a obsolescência de outros, não faz sentido conceber-lhe exclusivamente sob a lógica da eficiência econômica, caso contrário todo aumento de produtividade oriundo do progresso técnico deveria por definição ser marginal e, portanto, previsível. A mudança tecnológica não se desenvolve através de saltos ou causalidades, mas configura uma trajetória temporal, onde cada nova descoberta científica abre caminho para novas possibilidades de expansão do conhecimento, muito embora seja ainda impossível teorizar sobre sua direção, velocidade e intensidade (Dosi, 1988).

Uma vez que esses autores concentram sua atenção nas modernas sociedades capitalistas, as grandes corporações desempenham um papel central na análise de mudança institucional, dada sua primazia no ambiente econômico contemporâneo. A firma capitalista constitui, ela própria, uma instituição, sendo estruturada por regras e rotinas que definem não apenas seu sucesso do ponto de vista da competição econômica, mas, de fato, sua própria identidade enquanto agentes também criadores de cultura e conhecimento.

Embora não se vinculasse a qualquer escola de pensamento institucionalista,

Schumpeter (2005) apresentou uma visão original da ordem econômica tendo por base o progresso técnico, onde a mudança institucional desempenhava um fator fundamental no sentido de reforçar – ou embargar – o processo de evolução tecnológica. Suas idéias influenciariam decisivamente toda uma geração posterior de economistas, notadamente após a Segunda Grande Guerra com a busca por uma explicação consistente das causas do crescimento econômico das nações, dando origem à chamada economia evolucionária. Para Schumpeter, o capitalismo configura um sistema que estimula uma modalidade de racionalidade individual baseada em critérios bem definidos de sucesso e fracasso, dado que manifestos numa forma material e plenamente mensurável: o lucro econômico. Com salienta Pondé (2005, p.20),

apontar a racionalidade capitalista como um componente essencial para uma teoria da mudança institucional envolve adotar duas proposições básicas. Por um lado, supõe-se que procedimentos de decisão sensíveis a uma avaliação capitalista de perdas e ganhos de lucratividade estão razoavelmente difundidos na economia, afetando de maneira significativa decisões quanto a preservar um determinado arranjo institucional ou substituí-lo por um alternativo. Por outro, assume-se que a efetiva compreensão dos mecanismos que regem estas decisões exige uma investigação dos critérios – de origem sistêmica – que condicionam as transformações das morfologias institucionais e decorrem, em última análise, da forma como o processo de concorrência se desenrola.

No entanto, na teoria schumpeteriana o processo de tomada de decisões econômicas não constitui, de forma alguma, uma tarefa trivial. Ao mesmo tempo em que é a decisão soberana do empresário inovador o elemento que introduz mudanças que afetam o sistema produtivo no longo prazo, ele próprio, não obstante, também se acha preso a uma racionalidade que exige sua concentração nos problemas alocativos de curto prazo, criando assim uma tensão permanente entre os objetivos a serem perseguidos pela organização e as estratégias para alcançá-los. O sucesso de uma firma no curto prazo pode significar sua ruína no longo, caso ele engendre um processo de engessamento de estratégias de competição e renúncia a correr novos riscos. Por outro lado, as dificuldades causadas pela crise podem induzir uma firma a experimentar novas práticas e produtos, permitindo-lhe assim construir outras oportunidades de crescimento no futuro⁷².

Na esteira da teoria schumpeteriana que coloca a inovação tecnológica no centro

⁷² Esse aparente paradoxo ilustra a idéia de que a eficiência alocativa, embora seja um fator essencial na determinação das decisões imediatas de gastos das firmas, não pode ser o único critério a determinar seu sucesso no tempo. Mais que isso: não existe primazia entre os fatores que determinam a direção do processo de mudança institucional, mas uma relação de mútua influência entre o comportamento empresarial e o ambiente institucional, dado que esse processo só será desencadeado na vigência de uma estrutura de incentivos suficientemente estável e

do estudo dos fenômenos econômicos, Nelson e Winter (1982) introduziram na literatura o conceito de *rotina* para explicar o comportamento das firmas, numa analogia aos genes da teoria de Darwin na Biologia. Segundo esse conceito, por meio de um longo processo de aprendizado, imitação e especialização, as firmas desenvolvem certas estratégias que se tornam permanentes no tempo para a busca de informações e a organização eficaz dos fatores de produção, permitindo assim a preservação e a ampliação de seus repositórios de conhecimento, essenciais para sua sobrevivência num ambiente competitivo. Numa explícita analogia com os genes na biologia, as rotinas figuram como estruturas que orientam e incentivam o comportamento dos agentes dentro das organizações produtivas. Logo, é no estudo da evolução das rotinas organizacionais que devemos buscar a explicação para o sucesso (sobrevivência) ou fracasso (desaparecimento) das firmas num ambiente de incerteza e em permanente transformação, e, destarte, para a compreensão do processo de mudança institucional na sociedade (Nelson e Winter, 1982).

Embora sua teoria guarde importantes semelhanças para com o paradigma evolucionista na Biologia, Nelson e Winter (1982) rejeitam sua vinculação ao modelo de Darwin, pretendendo antes serem considerados lamarckistas⁷³, em virtude do fato de que abraçam a possibilidade levantada por Lamarck de que mutações decorrentes da necessidade de adaptação a mudanças no ambiente são transmitidas aos descendentes de uma determinada espécie. Para esses autores, uma vez que as firmas bem sucedidas são capazes de conservar e reproduzir suas boas práticas no tempo, o processo de evolução dessas organizações claramente se aproximaria muito mais do modelo de Lamarck do que daquele consagrado posteriormente por Darwin⁷⁴.

vantajosa para que o empreendedor se sinta estimulado a correr os riscos inerentes ao investimento em uma inovação.

⁷³ Hodgson (2003), contudo, chama atenção para o fato de que, ao contrário do que supõem Nelson e Winter, o lamarckismo e o darwinismo não são teorias opostas, mas sim complementares; além disso, a adoção desses rótulos científicos conduz à rejeição de muitos *insights* de outras teorias, com sério prejuízo ao debate na literatura. Segundo o autor, Darwin não rejeitou em absoluto a hipótese de Lamarck a respeito da possibilidade de uma espécie transmitir mutações desenvolvidas durante sua existência em razão da necessidade de sobrevivência; foram os chamados neodarwinistas, a partir de Weismann, que recusaram essa hipótese, com base nas evidências empíricas até então obtidas.

⁷⁴ Na verdade, como bem aponta Hodgson (2003), Darwin apresentou uma explicação plausível para as lacunas existentes na teoria lamarckista, sem ter a pretensão de descartá-la por completo. Em particular, Lamarck não esclareceu porque as espécies transmitiam apenas suas mutações vantajosas a seus descendentes, nem tampouco respondeu se tais espécies buscam ativamente adaptar-se ao ambiente em que estão inseridas, ou se apenas a ele respondem de forma passiva. A teoria darwinista, por sua vez, ofereceu respostas convincentes a essas questões, com base no estudo da genética.

A relevância dessa discussão para o debate econômico, notadamente na questão da mudança institucional, se deve ao fato de que atualmente muitos estudiosos das ciências sociais têm buscado resgatar as idéias de Lamarck para aplicá-las ao estudo da evolução da sociedade humana, mas há riscos evidentes nessa transposição, caso sejam negligenciadas as lacunas apontadas por Darwin (Hodgson, 2003). Mais especificamente, ao adotarmos uma

Assim como na biologia a mutação é parcialmente determinada por características inerentes aos genes⁷⁵, também na economia podemos inferir que a transformação das empresas deve ser condicionada ao menos em parte pelas rotinas consolidadas no seio das organizações. Essas rotinas desempenham, portanto, um papel preponderante na definição de novas fronteiras de possibilidades de evolução para as firmas, reforçando assim a condição de *path dependence* que caracteriza o processo de evolução dessas organizações.

Não obstante a pertinência da incorporação de diversos *insights* das teorias biológicas ao estudo da evolução das instituições, em particular para a compreensão do comportamento das firmas capitalistas, é necessário salientar que o processo de mudança institucional difere da seleção natural em alguns aspectos essenciais. Em primeiro lugar, ao contrário do que ocorre com as espécies, a seleção das firmas por parte do mercado não significa necessariamente a possibilidade ou de vida ou de morte para estas, podendo se limitar exclusivamente à sua participação relativa numa indústria. Além disso, a idéia evolucionista de que a necessidade de sobrevivência num ambiente competitivo implica a prevalência dos agentes mais adaptados sobre os demais não se coaduna com a constatação empírica da literatura institucionalista de que a evolução do ambiente institucional não impede a sobrevivência de uma vasta gama de normas sociais reconhecidamente ineficientes e quiçá retrógradas, do ponto de vista da eficiência econômica⁷⁶. Esse fato ilustra a dificuldade em se estabelecer um critério

concepção lamarckista do processo de evolução institucional, estaremos sugerindo a hipótese de que as informações e modelos mentais que se revelam mais compatíveis com as necessidades impostas pelo ambiente num determinado momento histórico podem ser transmitidos às gerações futuras, a exemplo das características determinadas pelos genes na seleção natural. Ora, uma vez que as idéias são o resultado do processo de evolução social, ou, numa analogia com o conceito biológico, são os fenótipos (características posteriormente herdadas pelos genes), então elas não podem ser simultaneamente as fontes desse resultado (ou seja, os genótipos). Em outras palavras, faz-se necessário estabelecer uma distinção mais clara entre os elementos causadores e aqueles resultantes do processo de transformação das instituições, ainda que se reconheça a existência de um movimento de mútua determinação entre esses fatores, sob pena de tornar inviável o estudo da mudança institucional.

⁷⁵ Através de mutações espontâneas nos genótipos, as espécies podem oferecer diferentes soluções simultaneamente para uma melhor adequação ao ambiente – o processo de seleção natural se encarrega, por sua vez, de assegurar que aqueles espécimes dotados das características mais vantajosas aumentem sua participação relativa na população da espécie. Além disso, a questão da “vontade” das espécies na luta pela sobrevivência deve ser analisada em contraponto à própria noção de *evolução*: uma vez que o processo de seleção natural estimula o aprimoramento das espécies através da proliferação dos genes melhor adaptados, então as próprias espécies cumprem um propósito maior na natureza, qual seja o de fornecer múltiplas soluções aos problemas gerados pela mudança do ambiente de modo a assegurar a manutenção da vida como um todo. E é justamente nesse “propósito maior” que devemos buscar a raiz da “vontade” de adaptação: não há nenhum estímulo inerente ou consciência apriorística que motiva os seres vivos a se adaptarem, mas uma necessidade imposta pela própria genética de fornecer as respostas mais adequadas a cada tempo num ambiente em constante mutação.

⁷⁶ Convém notar que muitos biólogos têm rejeitado em trabalhos recentes a hipótese de que a seleção natural se resume à sobrevivência dos mais aptos, uma vez que ela é considerada excessivamente reducionista. Esses cientistas apontam que a sobrevivência de uma espécie demanda a transformação conjunta de todo o grupo, de modo a permitir

individualizado de eficiência – e, destarte, de sucesso – para as instituições, devido às limitações desse critério para fins comparativos no tempo e no espaço.

Destarte, a teoria evolucionária afirma que o processo de transformação sócio-econômica não pode ser compreendido senão quando contraposto ao processo de mudança tecnológica que ocorre no ambiente microeconômico, qual seja, o cotidiano dos indivíduos e das organizações que procedem à tomada de decisões de investimento num contexto de intensa competição e profunda incerteza (Conceição, 2002a). Em outras palavras, as instituições também evoluem no tempo e no espaço, adaptando-se continuamente às necessidades impostas pelos meios materiais naquele momento histórico e simultaneamente possibilitando a criação de novas fronteiras de expansão material ao sistema econômico, por meio da disseminação de novas práticas que revolucionam a organização da esfera produtiva existente⁷⁷.

Constatamos, afinal, que a teoria evolucionária apresenta uma contribuição original e extremamente profícua para o estudo das instituições, em particular para o fenômeno da mudança institucional experimentada por organizações econômicas. Igualmente, a hipótese de que as organizações são capazes de desenvolver rotinas de inovação que ampliam suas possibilidades de sucesso na adaptação a um ambiente em freqüente transformação poderia teoricamente ser extrapolada para a esfera dos agentes individuais, de modo a explicar seus hábitos de busca de informação e construção de modelos para obter melhores resultados econômicos no tempo (Hodgson, 2000). Vale dizer: as rotinas empregadas pelas firmas e os modelos mentais adotados pelos agentes desempenham papéis similares no ambiente econômico, constituindo um elemento essencial para a explicação do comportamento dos agentes econômicos num contexto de incerteza fundamental. Por fim, não menos importante, a idéia central presente nos modelos evolucionários de que a cumulatividade de processos e sua irreversibilidade no

a multiplicidade de soluções e assim a transmissão de uma maior abundância de características físicas às gerações posteriores. Deste modo, preserva-se a possibilidade de diversidade na natureza ao mesmo tempo em que ainda prevalece uma lógica clara de adaptação e dominância.

⁷⁷ A teoria econômica convencional, em virtude de seu enfoque analítico essencialmente estático, resulta numa visão ergódica do mundo econômico, e, destarte, negligencia a dinâmica institucional que permeia os processos de transformação econômica. O reconhecimento dessa deficiência nos levaria a concluir, a primeira vista, que a teoria evolucionária é a mais adequada a essa finalidade. Mas também o evolucionismo apresenta algumas dificuldades quando aplicado de forma reducionista ao estudo dos fenômenos econômicos. Em primeiro lugar, a origem da variedade na teoria evolucionária se dá por meio do cruzamento de espécies e da mutação, fenômenos que guardam pouca similitude com aqueles encontrados no mundo econômico. Por fim, o resultado da mudança no evolucionismo é imprevisível, um preceito que, se aplicado à teoria econômica, implicaria abandonar um dos objetivos mais fundamentais dessa ciência, qual seja o de explicar a intencionalidade dos agentes no processo de elaboração e execução de seus projetos.

tempo introduz um componente de dependência de trajetória se revela essencial para a compreensão da evolução das instituições numa perspectiva histórica, em que o passado desempenha um papel relevante como condicionante das possibilidades futuras de mudança (North, 1990; 2005).

1.5. É possível se construir um consenso no institucionalismo econômico?

Apesar de possuírem uma agenda de pesquisa comum, as escolas de pensamento econômico institucionalista ainda apresentam divergências significativas em várias dimensões de sua análise – que, para alguns autores, seriam mesmo irreconciliáveis. A fim de melhor compreender essas diferenças se faz necessário, pois, resgatar a trajetória histórica e as dimensões do estudo dessas escolas.

A EIO segue a tradição dos primeiros autores institucionalistas, em especial Veblen, Commons, e Mitchell, os quais buscavam analisar os fenômenos econômicos a partir, principalmente, da influência de normas e valores coletivos, da evolução tecnológica e dos condicionantes históricos da sociedade, e utilizando também a contribuição de outras ciências humanas, a exemplo da psicologia e da biologia. Embora longe de constituir uma estrutura coesa de pensamento científico, essa escola foi responsável por expandir definitivamente o escopo da análise econômica, oferecendo toda uma nova perspectiva para a compreensão dos problemas investigados pela economia.

Por sua vez, a NEI, embora ao menos em parte assumidamente inspirada pelo antigo institucionalismo (Williamson, 2000), dele se distancia na medida em que busca oferecer instrumentos para a compreensão da influência da matriz institucional sobre o ambiente econômico que estejam baseados, a rigor, nos mesmos fundamentos metodológicos e conceituais que estruturam o pensamento econômico convencional. Sua ênfase, como vimos, se concentra no estudo do desenho institucional e da construção de estruturas de governança no âmbito das organizações, assim como na análise da trajetória institucional das sociedades do ponto de vista da busca pela redução da incerteza e dos custos de transação.

Segundo Rutherford (1999), os principais pontos de discordância entre a heterodoxia e o *mainstream* no institucionalismo econômico decorrem justamente das opções

metodológicas diametralmente opostas adotadas por essas correntes, que apresentam, respectivamente, as seguintes características analíticas:

- (i) a preferência pela pesquisa histórica e por uma abordagem descritiva, em oposição ao formalismo teórico;
- (ii) a visão das instituições como moldadoras das preferências individuais, ao invés de exclusivamente moldadas por estas;
- (iii) o questionamento dos limites da racionalidade individual e a adoção de uma visão multidisciplinar para a explicação do comportamento dos agentes, em oposição à aceitação de muitos dos pressupostos da ação racional tal qual encampados pela teoria neoclássica;
- (iv) a visão das instituições como resultado do planejamento deliberado dos agentes, ao invés de emergentes de uma ordem espontânea surgida no livre mercado; e
- (v) a atribuição ao Estado de uma maior responsabilidade na busca pelo aprimoramento da sociedade, em oposição à visão crítica do Estado que enfatiza seu caráter cerceador da liberdade individual e perpetuador de ineficiências oriundas do comportamento oportunista dos agentes.⁷⁸

Não obstante o consenso da literatura quanto à importância crucial do estudo das instituições para a adequada compreensão de diversos fenômenos econômicos, é preciso reconhecer que o institucionalismo, enquanto corpo teórico independente, ainda se encontra muito longe de alcançar um diálogo consistente quanto à própria definição, escopo e influência do aparato institucional das sociedades. E então surge uma questão fundamental: é possível construir em meio a abordagens metodologicamente tão díspares algum consenso em torno da influência dos modelos mentais sobre o comportamento humano?

⁷⁸ Obviamente, a oposição metodológica apresentada acima não pode ser tomada como um critério absoluto de distinção entre o pensamento dos autores da EIO e da NEI. De fato, são muito mais comuns os casos onde suas idéias se encontram situadas entre esses dois extremos – embora cada autor professe sua convicção na direção de uma dessas concepções teóricas, ele em geral estará disposto a fazer concessões a seus opositores em diversos casos concretos (Rutherford, 1999, p. 4-6). Não obstante, entendemos que a caracterização dessa dicotomia ainda é útil para uma compreensão mais ampla do pensamento institucionalista em suas várias vertentes, e que não significa, em absoluto, um obstáculo intransponível ao diálogo entre essas abordagens. Em particular, verificamos que tanto o velho quanto o novo institucionalismo encampam hipóteses comuns, tais como a racionalidade limitada dos agentes, a importância dos hábitos, normas e valores sociais na explicação do comportamento individual, os processos de retro-alimentação de informações e de ganhos de escala que asseguram a perpetuação de uma matriz institucional ao longo do tempo (efeitos *lock-in* e *path dependence*), dentre outros temas. De resto, cumpre ressaltar que as relações entre o antigo e o novo institucionalismo são muito mais complexas do que poderia sugerir uma mera contraposição metodológica (Dequech, 2002; 2006).

Para alguns autores institucionalistas, a resposta é positiva, caso o diálogo seja estabelecido em torno de agendas de pesquisa comuns, ao invés de métodos similares⁷⁹. Com base na complementaridade das abordagens e na multiplicidade de visões, o institucionalismo poderia então produzir análises substancialmente mais ricas, tanto do ponto de vista quantitativo quanto qualitativo. Samuels (1995) elencou as principais hipóteses e fatos estilizados que identificam o institucionalismo econômico enquanto corpo teórico independente, sugerindo a possibilidade de construção de um ideário comum às mais diversas correntes institucionalistas de modo a possibilitar um profícuo diálogo entre elas, bem como a tornar mais nítidas as fronteiras que definem esta escola de pensamento econômico. Em primeiro lugar, o autor aponta as dimensões em que avançou até aqui o pensamento institucionalista no sentido de construir uma identidade enquanto escola de pensamento econômico, quais sejam: a crítica à análise econômica puramente abstrata e atomista; a geração de uma ampla massa de conhecimento nos mais diversos campos de pesquisa sócio-econômica; e uma abordagem multidisciplinar com enfoque necessariamente empirista (Samuels, 1995, p.572-573):

Institutionalism has had three dimensions. First, institutionalists have critiqued both the organization and performance of existing market economies and the economics of the pure market considered as an abstraction. Second, institutionalists have generated a substantial body of knowledge on the variety of topics noted in these pages. Third, institutionalists have developed a multi-disciplinary approach to problem-solving. In regard to all three, institutionalists have stressed empiricism (rather than both a priori propositions and mathematical puzzle-solving), pragmatism, and a willingness, indeed desire, to be multidisciplinary, that is, to find knowledge, especially but not solely knowledge applicable to policy, wherever it can.

A partir dessa delimitação inicial do corpo teórico institucionalista, Samuels (1995, p.573 e segs.) passa então a definir quais são os “consensos” que permeiam o institucionalismo e permitem a construção de uma agenda de pesquisa comum na direção de uma contribuição verdadeiramente original na literatura econômica:

- (i) a ênfase na evolução sócio-econômica, com destaque para a evolução das instituições;
- (ii) a importância da ação coletiva e dos mecanismos de controle social para a regulação das atividades econômicas;
- (iii) a ênfase na tecnologia como principal força transformadora do ambiente econômico;

⁷⁹ Compartilham desta visão, notadamente, Boulding (1991), Bowles (2003), Pessali e Fernández (1999) e Samuels (1995).

(iv) a importância das instituições enquanto determinantes da alocação de recursos no sistema econômico e elementos estruturais dos mercados;

(v) a construção de uma teoria do valor baseada no processo através do qual a avaliação das mercadorias é condicionada pelo aparato institucional da sociedade;

(vi) a importância da cultura enquanto elemento constituinte do processo de causalidade cumulativa, na relação de mútua determinação entre indivíduos e instituições;

(vii) análise focada nas estruturas de poder e hierarquia presentes nas relações sociais e seu impacto sobre o ambiente econômico e institucional; e

(viii) a adoção de um enfoque multidisciplinar, que implica num contínuo diálogo com diferentes áreas do conhecimento humano em prol de uma melhor compreensão dos fenômenos econômicos.

As pontes e obstáculos, que ora aproximam, ora afastam o velho do novo institucionalismo, não comprometem, a nosso ver, a eficácia do pensamento institucionalista, nem tampouco o descaracterizam enquanto corpo teórico independente na literatura econômica. Afinal, como pontua Samuels (1995), a ampla diversidade conceitual e o intenso debate de idéias que caracterizam a evolução recente do institucionalismo representam uma virtude, muito mais do que eventual fraqueza, do ponto de vista metodológico. Além disso, apesar das dificuldades conceituais são vários os temas em que se verifica a complementaridade das escolas institucionalistas, o que sugere haver espaço para uma abordagem mais abrangente e plural que conjugue os principais avanços obtidos por cada vertente (Pessali e Fernández, 1999). Entendemos, pois, a necessidade de se fortalecer esse diálogo, posto que ele trará evidentes vantagens às correntes institucionalistas em termos de aprimoramento analítico e conceitual.

1.6. Conclusão: a necessidade de uma melhor compreensão dos fenômenos cognitivos para o restabelecimento do diálogo na literatura econômica institucionalista

Não obstante o reconhecimento quanto à possibilidade e mesmo a necessidade de se estabelecer um diálogo profícuo entre as várias abordagens institucionalistas para muitos temas, ainda é preciso salientar aquela que é a controvérsia metodológica a opor essas correntes na compreensão da dimensão cognitiva das instituições e do papel desempenhado pelos modelos

mentais na organização e evolução do sistema sócio-econômico: a dicotomia entre agentes e instituições. O embate metodológico constitui, de fato, o principal elemento de dissenso entre as abordagens institucionalistas no pensamento econômico, posto que se manifesta na própria forma como as instituições são concebidas e categorizadas. Convém, pois, melhor explicitar essa divergência metodológica no intuito de compreender as origens da cisão dos teóricos institucionalistas e, possivelmente, apontar uma saída para esse impasse na direção de um diálogo profícuo que abarque as importantes contribuições de cada abordagem no estudo do papel desempenhado pelos modelos mentais no ambiente econômico e institucional.

Tomemos de início a discussão a respeito do individualismo metodológico⁸⁰, base da construção teórica novo-institucionalista e que há tempos figura como o método dominante de explicação científica na economia, tendo inclusive alcançado atualmente vários campos das ciências sociais. As principais vantagens dessa metodologia são a clareza de seus pressupostos, a atemporalidade e extensa aplicabilidade de seus modelos, e a relativa facilidade em fornecer critérios consistentes de avaliação empírica e validação da teoria. Seu pressuposto fundamental é o de que, a exemplo dos fenômenos econômicos, também os fenômenos sociais devem ser explicados com base na interação de indivíduos na busca de seus objetivos, agindo de acordo com sua visão particular de mundo.

Isso significa, em última análise, privilegiar a compreensão do agente social enquanto agente dotado de capacidade volitiva, antes de partícipe de um determinado extrato da sociedade cujos valores e crenças condicionariam suas preferências e regulariam seu comportamento. Essa tem sido, de fato, a principal distinção teórica a opor as várias abordagens

⁸⁰ Arrow (*apud* Mantzavinos, 2001, p.3-4), numa definição célebre deste conceito, assevera que “The starting point for the individualist paradigm is the simple fact that all social interactions are after all interactions among individuals. The individual in the economy or in the society is like the atom in chemistry; whatever happens can ultimately be described exhaustively in terms of the individuals involved.” Segundo Mantzavinos (2001, p.4), a opção por este método científico não implica, contudo, comungar do reducionismo e irrealismo característicos da teoria da escolha racional, de influência arraigada no estudo dos fenômenos econômicos. Os pressupostos do individualismo metodológico, em contraposição às suas vertentes mais radicais, seriam os seguintes (p.4, grifos do autor): “First, methodological individualism clearly operates on the level of meta-language suggesting how good theories of social phenomena can be attained. (...) Second, methodological individualism is a heuristic principle of a more general nature than rationality: it contends that the analysis of individual behavior as the starting point is the most important, regardless of its *concrete form*.” O autor assevera ainda que a opção por esse individualismo metodológico mais abrangente permite que se inclua na análise elementos pertinentes à condição histórica, sócio-econômica e cultural dos agentes, de acordo com o nível de abstração exigido para a explicação dos fenômenos (Mantzavinos, 2001, p.4-5). Em sua opinião, destarte, o pesquisador deveria buscar uma postura menos dogmática e mais pragmática no emprego deste método científico, de modo a evitar um excessivo reducionismo que prejudique suas evidentes vantagens do ponto de vista da parcimônia analítica.

institucionalistas ao longo do desenvolvimento das ciências sociais⁸¹. Seria factível a conciliação de modelos teóricos assentados em bases tão díspares? Por certo, a pretensão de avançar na direção de uma completa unificação do pensamento institucionalista nos parece, além de absolutamente impraticável, também inócua do ponto de vista do progresso da ciência econômica. Isso porque ela implicaria a eliminação de uma vasta gama de contribuições e *insights* que, não obstante divirjam de forma fundamental das idéias comuns aos vários ramos do institucionalismo, correspondem justamente ao que há de mais rico nessa corrente de pensamento. A pluralidade teórica deve ser sempre conservada, pois é ela que assegura a evolução e a constante renovação do pensamento institucionalista.

Nossa proposta aqui, contudo, é bem menos ambiciosa. Como salientamos anteriormente, pretendemos apenas demonstrar a viabilidade de se chegar a um consenso no institucionalismo quanto à importância do conceito de modelo mental para a construção de um modelo consistente de explicação da influência instituições sobre o ambiente econômico e de sua evolução no tempo e espaço. Sabemos que as instituições desempenham um papel fundamental na economia porque não apenas constroem a ação humana, mas também lhe dão significado. Isso implica reconhecer a importância da dimensão cognitiva da ação coletiva, representada na forma de modelos de compreensão da realidade que são a todo o momento adaptados e compartilhados pelos agentes ao longo de sua experiência particular de interação social.

Um consenso que vem se consolidando mesmo no *mainstream* institucionalista, sobretudo a partir dos trabalhos mais recentes de North (2005), Williamson (2000; 2010) e Ostrom (2003), diz respeito à necessidade de se introduzir de novos elementos teóricos que permitam analisar os fenômenos econômicos de forma dinâmica e cumulativa, numa relação de mútua dependência e influência entre os agentes econômicos e o ambiente institucional que permeia suas ações. Isso implica necessariamente uma visão dinâmica da economia e da

⁸¹ Ao longo da história do desenvolvimento das ciências sociais, o individualismo metodológico tem sido bastante criticado em razão de seu reducionismo analítico e freqüente caráter a-histórico. No caso específico da literatura econômica, a crítica se concentra na hegemonia de sua vertente economicista mais radical, que trata os indivíduos como agentes atomizados, *a priori* dotados de preferências e capazes de, a qualquer tempo, tomar as melhores decisões do ponto de vista da sociedade mesmo agindo apenas em seu próprio interesse. Não obstante a validade dessas críticas, convém salientar que elas são aplicáveis, sobretudo, àqueles ramos da literatura econômica onde o reducionismo e o formalismo se tornaram mais arraigados, praticamente desprezando por completo em seus modelos a influência do meio sobre a formação das preferências e expectativas individuais. Mas essa visão metodológica mais radical não é de forma alguma consensual, mesmo entre os autores vinculados à tradição ortodoxa. Por exemplo, embora os teóricos da Nova Economia Institucional abracem o individualismo metodológico em seus modelos, eles, não obstante, ainda conservam uma ampla margem para a influência de fenômenos alheios às preferências e estratégias particulares dos agentes.

sociedade, com foco nos mecanismos cumulativos de convergência e ruptura que condicionam tanto a trajetória das instituições quanto a das variáveis econômicas no tempo⁸². Em termos mais específicos, a teoria econômica deve comportar variáveis aleatórias que, conjugadas aos parâmetros e elementos de inter-relação intrínsecos do modelo teórico, possibilitem a emergência de processos de descoberta e aprendizado que acrescentem *novidade* a um ambiente condicionado por mecanismos evolucionários⁸³. Nesse sentido, diversos elementos poderiam ser imaginados como “unidades de seleção”, ou seja, os mecanismos a condicionar a escolha e a valorização das práticas sociais que emergem espontaneamente no ambiente econômico, a exemplo das tecnologias, rotinas de produção e inovação, valores culturais e padrões de comportamento e pensamento em geral. Ao lidarmos com o universo das relações humanas e sua interação com o ambiente institucional, contudo, percebemos que são os construtos mentais os elementos essenciais a condicionar a evolução das regras que conformam o comportamento em sociedade⁸⁴.

Num contexto de incerteza fundamental, é simplesmente impossível aos agentes adotar um comportamento maximizador no sentido proposto pela teoria ortodoxa, já que lhes falta não apenas a informação suficiente para a tomada de decisão correta, mas também os parâmetros e critérios unívocos de aferição do próprio valor dessa informação. Ainda assim, a incerteza não inviabiliza o cálculo nem a decisão econômica – com base na sua experiência pregressa e no seu conhecimento acumulado, os agentes são capazes de tomar decisões que atendem satisfatoriamente a seus meios e necessidades, por meio da construção de hábitos e

⁸² As instituições cumprem um papel fundamental na organização do sistema capitalista de produção, já que, num ambiente de incerteza e em constante mutação em razão do progresso técnico, os agentes demandam uma estabilidade de regras e valores para assegurar a solidez de suas expectativas. O próprio mercado deve ser entendido também como uma instituição, capaz de fornecer incentivos aos agentes e de reforçar seu próprio papel mediante instrumentos de coerção. As instituições são capazes de orientar o direcionamento dos investimentos em produção e aprendizado, condicionando assim o modelo econômico adotado pela sociedade (North, 1990; 1991).

⁸³ Em termos análogos à biologia, poderíamos sintetizar da seguinte forma as características essenciais de uma teoria evolucionária: a presença de uma unidade fundamental de seleção (genes); um mecanismo que ligue o genótipo às entidades (fenótipos); processos de interação que condicionam a dinâmica seletiva; e mecanismos que permitam a emergência de variações na população de genótipos e, conseqüentemente, também de fenótipos (Hodgson, 1996, p.155).

⁸⁴ Os mecanismos de seleção neste campo também são os mais diversos, variando de acordo com o escopo de aplicação de uma determinada construção mental. Notadamente, as relações de produção e o ambiente institucional que lhes dá suporte fornecem os elementos básicos a condicionar a sobrevivência dessas tecnologias sociais. Por exemplo, para uma inovação os mecanismos comuns de seleção são, comumente, sua habilidade em atender às necessidades produtivas existentes, sua capacidade de adaptação e combinação a outros campos e tecnologias, a rentabilidade obtida pelas firmas com sua introdução no mercado, etc. É importante salientar que um construto humano também necessariamente influencia o ambiente seletivo, de modo que o processo de interação entre a

rotinas para a solução de seus problemas cotidianos. Em outras palavras, embora a racionalidade humana seja limitada, ela ainda se mostra extremamente funcional posto que dota os indivíduos da capacidade de desenvolver métodos simples para simplificar a tomada de decisão e solucionar problemas cotidianos. Os hábitos individuais e as rotinas organizacionais são os instrumentos que desempenham esse papel fundamental; sua funcionalidade deriva justamente do fato de que são historicamente construídos por meio do aprendizado em sociedade e também progressivamente reformulados de acordo com a percepção dos agentes em relação ao seu reconhecimento social.

Os modelos mentais ainda figuram como um “corpo estranho” na Nova Economia Institucional, não obstante os esforços de autores como North, Denzau e Greif no sentido de incorporar e salientar a importância da esfera cognitiva para a influência das instituições sobre a ação humana. Isso porque, em primeiro lugar, a visão de instituição enquanto instrumento voltado essencialmente à redução da incerteza no ambiente econômico – e, por conseguinte, dos custos de transação – negligencia o fato de que há uma dimensão mais profunda da influência institucional, a qual não se refere apenas à delimitação e especificação das possibilidades de ação dos indivíduos, mas, fundamentalmente, remetem à construção de sua própria identidade num determinado momento histórico.

Além disso, na busca por preservar sua coerência analítica o recorte metodológico empregado pela NEI isola os fenômenos de natureza social e coletiva daqueles que se manifestam exclusivamente na esfera individual, em geral elegendo apenas os primeiros como elementos de natureza efetivamente institucional⁸⁵. No entanto, essa opção metodológica torna o tratamento teórico dos modelos mentais necessariamente problemático, posto que, embora socialmente compartilhados, eles ainda se manifestam de forma única para cada agente, afetando não somente suas preferências, mas também sua visão particular da matriz de oportunidades econômicas vigente num determinado momento histórico.

Embora à primeira vista o papel essencial do arcabouço institucional numa sociedade pareça ser o de reduzir a incerteza percebida pelos agentes, tal como comumente afirma a corrente institucionalista dominante, verificamos que diante da realidade concreta essa visão é, na melhor das hipóteses, extremamente limitada. Mais especificamente, é ocioso

unidade e o mecanismo de seleção se dá de forma mutuamente dependente, sendo impossível estabelecer uma completa separação entre os efeitos de cada um desses elementos.

⁸⁵ A exceção mais notável é justamente North (2005), que incorpora e dá destaque à dimensão cognitiva do fenômeno institucional, na forma dos modelos mentais socialmente compartilhados.

conceber as instituições como meros elementos de redução da incerteza num contexto onde coexistem visões de mundo divergentes e quiçá opostas; o próprio conjunto de informações assimilado por cada indivíduo a partir da sinalização do aparato institucional será não apenas quantitativamente, mas também qualitativamente distinto daquele construído pelos demais, ampliando assim a complexidade das relações, as possibilidades de emergência de novidade, e, destarte, também o grau de incerteza vigente naquele sistema econômico. E, não obstante a enorme e crescente heterogeneidade das relações sociais no tempo, ainda observamos a continuidade de certos padrões de comportamento e hábitos de pensamento no tempo, o que nos leva a intuir a existência de mecanismos mais sutis e profundos, construídos de forma individual, mas, ao mesmo tempo, compartilhados em sociedade, que asseguram a conformidade institucional do comportamento dos agentes. Cumpre, pois, ao estudioso dos fenômenos econômicos atentar para outras dimensões de influência da matriz institucional sobre a ação humana, até agora negligenciadas pelo *mainstream* da literatura institucionalista.

Diante das restrições impostas pela própria opção metodológica das correntes institucionalistas ligadas à Nova Economia Institucional e à teoria dos jogos, qual seja, a limitação da teoria ao campo passível de formalização e racionalização nos moldes da teoria neoclássica de agência, a heterodoxia institucionalista tem buscado compreender a dimensão mais profunda do fenômeno institucional por meio do diálogo teórico com outras disciplinas do conhecimento humano, tais como, de um lado, a sociologia, a psicologia e a filosofia, e, de outro, também a biologia e a neurociência. Essa busca por um enfoque multidisciplinar não se limita, contudo, às correntes apartadas da NEI – mesmo Douglass North, seu maior expoente, tem enfatizado em seus trabalhos mais recentes (2003; 2005; 2007) o papel crucial desempenhado pelas “instituições informais” – crenças, valores, ideologias, etc. - para a organização e a transformação do ambiente sócio-econômico. As diferentes visões de mundo consolidadas em cada sociedade são peça-chave para a compreensão de suas trajetórias institucionais no tempo.

North toma emprestado das ciências cognitivas o termo “modelos mentais” para designar a gama de elementos institucionais que, operando ao nível da mente, determinam as escolhas e expectativas dos indivíduos e sua coerência para com o arranjo institucional em que se encontram inseridos. Diversos outros autores institucionalistas adotam conceitos semelhantes em suas análises. O “hábito social”, conceito vebleniano que na visão de Hodgson foi elevado à condição de gene elementar a moldar o comportamento dos indivíduos em sociedade, é

disseminado na forma de um modelo mental. A variável cultural, decisiva para a explicação do desempenho de muitas organizações, porém reconhecidamente negligenciada pela economia dos custos de transação, também só pode ser assimilada por meio da compreensão dos processos de construção da identidade social na mente dos indivíduos. A forma como os jogos são apresentados e então mentalmente internalizados pelos agentes envolvidos em interações estratégicas é crucial para definir o resultado desses processos e a própria possibilidade da cooperação, como salientam Axelrod (1984; 1997) e Schelling (1981; 2006). A legitimidade das convenções perante os indivíduos que as observam, uma dimensão essencial da análise da conformidade institucional e sobre a qual, segundo Greif, a maior parte dos teóricos de jogos tem pouco a dizer, é construída com base no compartilhamento dos modelos mentais. De modo similar, Ostrom argumenta que o componente institucional que viabiliza o aprendizado necessário à cooperação para o uso racional de recursos escassos compartilhados por uma comunidade consiste no compartilhamento de hábitos e visões de mundo. De fato, desde muito antes dessas abordagens teóricas, Max Weber, Thorstein Veblen, Karl Polanyi ([1944]2001) e Friedrich Hayek (1967, 1978), dentre outros importantes investigadores sociais, já enfatizavam a relevância do estudo da forma como os indivíduos concebem o mundo para a compreensão não apenas dos fenômenos econômicos, mas também da trajetória das instituições no tempo.

Verificamos, pois, um crescente interesse de grande parte da literatura econômica e sociológica com respeito à dimensão cognitiva do fenômeno institucional; contudo, em que pese o esforço teórico despendido até aqui, ainda não se logrou alcançar suficiente clareza com respeito às dimensões de influência das instituições sobre o comportamento dos agentes, nem tampouco uma convergência conceitual capaz de viabilizar o estabelecimento de um diálogo profícuo entre as várias abordagens institucionalistas contemporâneas. Essas limitações podem ser possivelmente mais bem explicitadas por meio do seguinte recorte teórico proposto:

- de um lado, temos a esfera de análise *objetiva* do fenômeno institucional, que se refere à influência das instituições para um grupo social específico ou mesmo para a sociedade como um todo; ela compreende os atributos regulativo (regras) e normativo (valores, crenças) do marco institucional.
- de outro, há a esfera de análise *cognitiva* desse mesmo fenômeno, que abarca a forma como as instituições são internalizadas e compartilhadas

pelos indivíduos; ela contempla, por sua vez, os atributos interpretativo, motivacional e emocional do componente institucional.

A agenda de pesquisa institucionalista tem sido bem-sucedida no sentido de explicar o significado econômico das instituições do ponto de vista objetivo. Em particular, a NEI e as abordagens baseadas na teoria dos jogos lograram demonstrar a importância do marco institucional para a coletividade como elemento de coesão social e promoção da cooperação na esfera produtiva. Indo mais além, North e outros autores salientaram a importância das instituições informais, notadamente a cultura e a ideologia, como condicionantes para a explicação do desenvolvimento das nações no tempo. Já a heterodoxia econômica avançou no sentido de demonstrar o caráter dinâmico e evolucionário das instituições, enfatizando outras dimensões até então negligenciadas pelo institucionalismo *mainstream*, tais como o papel desempenhado pelas instituições na formação das preferências individuais, a competição entre padrões de conduta como mecanismo de mudança institucional, a incerteza como elemento de incentivo à inovação, a necessidade de incorporação do componente valorativo e interpretativo à análise das instituições e de seus efeitos sobre o meio econômico, etc.

No entanto, ainda permanece obscura e bastante incompreendida na literatura a dimensão cognitiva do fenômeno institucional. Sabemos que as instituições importam, mais ainda não sabemos *como* importam, pois nos limitamos até agora a estudar seus efeitos coletivos, tomando como dados as preferências, valores e crenças dos indivíduos de modo a reduzir o escopo da análise. Mas essa opção metodológica, embora por vezes desejável em nome da simplicidade teórica, também resulta em complicações ulteriores. Em particular, embora sejamos capazes de mapear as instituições e determinar seu significado econômico, ainda nos resta pouco claro compreender como os agentes as interpretam, atribuem-lhes valor e compartilham-nas com seus pares. Sabemos que esses processos são fundamentais para a explicação da conformidade do comportamento dos agentes para com os padrões estabelecidos pelo marco institucional, mas não encontramos ainda no arcabouço teórico institucionalista ferramentas que nos permitam avançar em sua compreensão. Uma vez que neles se encontra a chave para uma análise mais profunda e consistente do processo de mudança e evolução das instituições, é mister, portanto, buscar ampliar nosso esforço de teorização sobre essa dimensão institucional.

O propósito do próximo capítulo será, pois, o de buscar especificar a verdadeira natureza dos modelos mentais e mapear com maior clareza sua influência sobre o comportamento

dos agentes por meio de um diálogo com as ciências cognitivas focado na identificação e compreensão mais adequada do funcionamento dos elementos que moldam a construção mental dos agentes econômicos. Desse modo, pretendemos apontar os mecanismos que condicionam a conformidade institucional do comportamento humano, bem como sugerir possíveis caminhos para a construção de um consenso institucionalista com respeito ao alcance e relevância da dimensão cognitiva das instituições.

2. Decifrando a lógica dos modelos mentais

O estudo dos processos cognitivos encontra-se ainda em seus primórdios, embora grandes avanços tenham sido alcançados em tempos recentes graças a um enfoque multidisciplinar que permitiu agregar conhecimentos de diversos campos da ciência, como a psicologia, a lingüística, a antropologia, a genética e a neurociência. Apesar das divergências e do intenso debate quanto à natureza desses processos, há um consenso entre os cientistas de que o conhecimento humano se constrói fundamentalmente por meio da observação rotineira de padrões de ocorrência de fenômenos e da posterior associação flexível de categorias de pensamento, ao invés do uso de elaborados e consistentes modelos de raciocínio lógico-abstrato (North, 2005, p.26). E, mesmo sobre bases cognitivas tão frágeis, a humanidade logrou superar os mais difíceis obstáculos da natureza na direção do saber, sendo assim capaz de moldar seu próprio destino. Cumpre, pois, estudar a fundo os processos que determinam a construção do conhecimento, a fim de melhor compreender a emergência das instituições e sua influência decisiva na formação da consciência humana.

Segundo Prigogine (1996), há a necessidade de se reconhecer plenamente o elemento subjetivo presente na ciência a fim de compreender sua evolução no tempo; isso porque o conhecimento a respeito de qualquer fenômeno se acha embasado em construtos mentais que não possuem materialidade fora de nossa consciência e que, portanto, estão sujeitos à influência do acaso e de eventos inesperados, bem como dos valores e crenças que embasam o aprendizado do indivíduo vivendo em sociedade. A direção de qualquer investigação científica é dada pelas prioridades estabelecidas pelo indivíduo, as quais devem encontrar eco nas necessidades impostas pelo contexto histórico no qual ele se acha inserido. Mas essa “prisão” do cientista é, ao mesmo tempo, sua redenção, pois é através dela que emerge sua criatividade – sua capacidade de produzir algo absolutamente novo advém justamente do fato de cada indivíduo ser único no tempo e possuir uma história particular⁸⁶. Criatividade e novidade só são possíveis num mundo

⁸⁶ Salientar o papel desempenhado pela história e pela criatividade individual não implica, em absoluto, a negação da necessidade de objetividade ou do caráter cumulativo da ciência, nem muito menos um niilismo que reduza tudo ao acaso, mas sim a qualificação do conhecimento em novos termos, quais seja, a aceitação da idéia de irreversibilidade do tempo (e da história), a ubiqüidade da incerteza e a impossibilidade de um critério totalmente objetivo de validação do conhecimento. Pois somente através desses elementos podemos compreender efetivamente o papel

onde o tempo é irreversível e a história importa, pois são esses fatores que determinam a existência de um estado permanente de incerteza – afinal, num mundo ergódico ou determinístico a repetição de eventos implicaria necessariamente a previsibilidade plena dos eventos e, destarte, a impossibilidade de emergência do novo.

Nesse sentido, mais importantes mesmo que as soluções são as questões elaboradas pelo agente, tanto em termos de forma quanto de objeto, pois são elas que em última análise definem os limites de seu conhecimento e a relevância da informação a ser obtida. É necessário constranger a atenção do agente a um determinado conjunto de informações a fim de que ele possa estabelecer por meio da indução quais são as relações mais significativas entre os dados, caso contrário seu aprendizado seria desprovido de utilidade e de capacidade de avaliação ou replicação. O filósofo pragmatista norte-americano C. S. Peirce (1958, *apud* Holland, Holyoak, Nisbett e Thagard, 1989, p.4) ilustrou o papel dos métodos de investigação como elementos de restrição às possibilidades de inferência, ao mesmo tempo em que garantidores da possibilidade de construção de um saber permanente, com uma interessante parábola:

Suppose a being from some remote part of the universe, where the conditions of existence are inconceivably different from ours, to be presented with a United States Census Report – which is for us a mine of valuable inductions (...) The stranger to this planet might go on for some time asking inductive questions that the Census would faithfully answer without anything except that certain conditions were independent of others. (...) Nature is a far vaster and less clearly arranged repertoire of facts than a census report; and if men had not come to it with special aptitudes for guessing right, it may well be doubted whether in the ten or twenty thousand years that they may have existed their greatest mind would have attained the amount of knowledge which is actually possessed by the lowest idiot.

Ao salientar a importância de nossa capacidade de “adivinhar corretamente”, Pierce se refere a uma espécie de habilidade inata ao ser humano de aprender com a experiência pregressa, de modo a se tornar capaz de identificar quais são os padrões relevantes de associação dos fenômenos observados mesmo diante de um evento completamente novo. Em outras

desempenhado pela criatividade na ciência, um aspecto frequentemente negligenciado pelos cientistas. A esse respeito, Prigogine (1996, p. 198, grifos nossos) discorre:

“O acaso puro é tanto uma negação da realidade e de nossa *exigência* de conhecer o mundo quanto o determinismo o é. O que procuramos construir é um caminho estreito entre essas duas concepções que levam igualmente à alienação, a de um mundo regido por leis que não deixam nenhum lugar para a novidade, e a de um mundo absurdo, acasual, onde nada pode ser previsto nem descrito em termos gerais.

(...) Todos sabem que se Shakespeare, Beethoven ou Van Gogh tivessem morrido prematuramente, ninguém jamais teria realizado suas obras. Que dizer a respeito dos cientistas? Se não tivesse havido um Newton, alguma outra pessoa não teria descoberto as leis clássicas do movimento? Faz-se sentir a personalidade de Clausius na formulação do segundo princípio da termodinâmica? Há algo de verdadeiro neste contraste. A ciência é um empreendimento

palavras, existem mecanismos em nossa mente que nos permitem não apenas estabelecer relações entre objetos, mas também organizá-las e avaliá-las de forma hierárquica, restringindo o escopo da análise a fim de torná-la mais acurada. Esses mecanismos são constantemente ativados e reformulados de acordo com o sucesso do agente em implementar suas estratégias e alcançar seus objetivos (Holland *et alli*, 1989, p. 4-5).

Isso implica também dizer que a *intencionalidade* do indivíduo desempenha um papel crucial na construção de seu conhecimento, pois é através dela que ele estabelece suas prioridades cognitivas e valida os resultados de sua investigação. O saber não é jamais despropositado, posto que os agentes o buscam de forma deliberada, desenvolvendo métodos específicos para a apreensão dos diferentes fenômenos a que se acham expostos em sua experiência cotidiana. Como afirma North (2005, p.97, grifos nossos),

(...) Understanding the world requires that we understand how the mind and the brain interpret it. This is where human intentionality comes in. Human intentionality means that we *deliberately* try to understand, try to build theories about the world around us; and to the degree that we are successful we have a better understanding of the world and what makes it go.

O ser humano não é jamais um observador passivo da realidade – sua intencionalidade se manifesta no interesse demonstrado em relação ao objeto de seu conhecimento, que é privilegiado pelo agente em relação a todos os demais objetos passíveis de seu escrutínio. Vale dizer, diferentes visões de mundo representam diferentes interesses em observar o mundo, de acordo com a necessidade, a capacidade e a história de cada indivíduo. Desconsiderar essa condição implica desprezar um aspecto fundamental das instituições: uma vez que são elas que nos possibilitam conhecer o mundo e assim construir nossa identidade social, essa influência se dá não apenas no modo como construímos nosso conhecimento, mas também na definição do que deverá constituir o objeto desse saber. E são os modelos mentais as principais ferramentas construídas em nossa mente para proceder à identificação, descrição e avaliação dos fenômenos considerados relevantes em nossa experiência cotidiana.

A teoria econômica convencional se assenta sobre o pressuposto da racionalidade substantiva, que implica a possibilidade de um critério objetivo, unívoco e mensurável para a tomada de decisão dos indivíduos. No entanto, a experiência verificada na realidade econômica vem sistematicamente contradizendo essa teoria ao longo do tempo. A economia experimental

coletivo. A solução de um problema científico deve, para ser aceita, satisfazer exigências e critérios rigorosos. No entanto, esses constrangimentos não eliminam a criatividade, são desafios para ela.”

busca estabelecer uma explicação plausível para esses desvios com base na observação do comportamento dos agentes em diferentes situações de seu cotidiano, de modo a construir uma teoria consistente da ação humana. Os estudos cognitivos empreendidos por outras áreas da ciência, tais como a psicologia, a neurologia e a sociologia, apresentam importantes contribuições para essa tarefa na medida em que avançam no mapeamento cada vez mais completo e detalhado do complexo universo de fenômenos que compõem o aprendizado humano. Analisaremos ao longo deste capítulo as principais características do processo de aprendizado, que leva à construção dos modelos mentais e ao estabelecimento das bases da racionalidade humana.

2.1. A construção do conhecimento

Ao contrário dos filósofos, que desde os primórdios da humanidade debatem sofregamente a eterna questão do que diferencia os homens dos outros animais na natureza, os cientistas pretenderam ter solucionado o problema por meio de uma resposta aparentemente simples e óbvia: a razão. Animais se guiam por instintos, mas somente a inteligência humana é capaz de produzir uma avaliação consistente, precisa e objetiva da realidade. Contudo, para seu desalento descobriram que definir o conceito de inteligência não é uma tarefa nada trivial – e, à medida que se esforçavam para fazê-lo, acabaram por incorrer afinal nos mesmos dilemas metodológicos que há séculos perturbam a mente dos pensadores.

Não temos obviamente a pretensão aqui de solucionar um enigma que, a rigor, diz menos a respeito de nosso conhecimento sobre o funcionamento da mente e mais a respeito de nossas próprias almas. Uma vez que buscamos compreender como o conhecimento de cada indivíduo se forma no sentido de apreender e interpretar a realidade a sua volta, podemos nos limitar a uma visão mais estrita (mas nem por isso menos complexa) da inteligência. Compreendemos a inteligência, pois, como a capacidade de construir meios para atingir a algum objetivo pré-estipulado, por meio de critérios racionais de decisão (Pinker, 2008, p.73). Ou, como definem Newell e Simon (1972) a partir do modelo lógico proposto originalmente pelo filósofo pragmatista John Dewey:

- Especificar um objetivo a ser alcançado
- Avaliar a situação atual para verificar como ela difere do objetivo almejado

- Agir (ou pensar) por meio de estratégias no sentido de aproximar a situação atual daquele prevista no objetivo

Não há racionalidade despropositada, ou seja, sem objetivo definido – nenhum comportamento ou decisão é racional *per se*. Precisamos estabelecer previamente as regras e condições que determinarão a existência ou não de racionalidade. Caso contrário, qualquer animal – e até mesmo um mineral – poderia ser considerado “inteligente”, posto que, ao observá-los, concluiríamos que o objetivo de sua “ação” foi alcançado pelo simples fato dele ter “agido” daquele modo. Como explica Pinker (2008, p.72, grifos do autor)

Tomar decisões “racionalmente”, segundo algum conjunto de regras, significa basear as decisões em alguns elementos de verdade: correspondência com a realidade ou correção de inferências. Um alienígena que trombasse com as árvores ou continuasse a andar até cair num abismo, ou que fizesse todos os movimentos de cortar uma árvore, mas estivesse na verdade dando golpes contra uma rocha ou no vazio, não pareceria inteligente. (...)

Essas regras devem ser usadas a serviço do segundo critério, desejar e buscar alguma coisa diante de obstáculos. Se não tivéssemos uma idéia do que a criatura queria, não poderíamos nos impressionar quando ela fizesse algo para obtê-lo. Quem garante que a criatura não estava *querendo* trombar com a árvore ou dar machadadas na rocha e, portanto, atingindo brilhantemente seu objetivo? De fato, sem uma especificação dos objetivos da criatura, a própria idéia de inteligência não tem sentido. Um cogumelo poderia receber um troféu de gênio por realizar, com precisão milimétrica e confiabilidade infalível, a proeza de estar parado exatamente ali onde ele está. Nada nos impediria de concordar com o cientista cognitivo Zenon Pylyshyn, para quem as pedras são mais inteligentes do que os gatos, pois elas têm a sensatez de ir embora quando as chutamos.

Tampouco é racional buscar atingir um objetivo através de qualquer meio de forma irrefletida, ou seja, sem compreender a distinção entre fins e meios nem estabelecer claramente a condição de sujeição destes àqueles. Uma ação em que a finalidade não pode ser dissociada da estratégia por definição não é racional; tampouco pode sê-la uma ação desprovida de qualquer critério objetivo de avaliação quanto à sua adequação aos fins a que se propõe, notadamente especificando as dificuldades a serem superadas a fim de se alcançar o objetivo proposto. Conforme salientou o filósofo William James por meio das seguintes analogias (1890/1950, *apud* Pinker, 2008, p.73, grifos nossos):

Romeu quer Julieta como a limalha quer o imã; e, se nenhum obstáculo se interpuser, Romeu se move na direção de Julieta em uma linha tão reta quanto a limalha na direção do imã. Mas Romeu e Julieta, se um muro for construído entre eles, não permanecerão estupidamente comprimindo o rosto um de cada lado, como fariam a limalha e o imã caso houvesse um cartão de permissão. Romeu logo encontra um meio alternativo, pulando o muro ou fazendo alguma outra coisa, para tocar diretamente os lábios de Julieta. Com a limalha, o caminho é fixo; se ela atinge ou não o objetivo, depende de acidentes. Com o enamorado, é o objetivo que é fixo; *o caminho pode ser modificado indefinidamente.*

Não obstante a dificuldade em se precisar o conceito de inteligência, verificamos que é possível estabelecer com suficiente clareza o sentido do que vem a ser a racionalidade, que é afinal a condição básica para atingirmos os propósitos deste trabalho. Analisaremos, pois, a partir daqui como se dá a construção do conhecimento e da racionalidade humana, tomando como ponto de partida seus elementos mais fundamentais de composição e organização: os construtos mentais.

2.1.1. Cérebro e mente

O cérebro humano é o produto de uma evolução de dezenas de milhares de anos que ensejou a capacidade de especialização e adaptação dos circuitos de neurônios para oferecer respostas a um ambiente em constante mutação, onde a experiência do indivíduo se renova a cada momento. Segundo Damásio (2000), a operação desses circuitos neurais depende do padrão das conexões estabelecidas entre os neurônios e da capacidade de processamento das sinapses responsáveis por estas conexões. Esses circuitos devem ser dotados de capacidade de conservação para possibilitar o aprendizado e a memorização diante de experiências repetidas, além de suficiente flexibilidade para responder aos novos cenários vivenciados pelo indivíduo. As modificações de capacidades sinápticas correspondentes à vivência de novos cenários acarreta a contínua adaptação no design desses circuitos.

Mas sempre deverá haver um equilíbrio entre a conservação e a modificação dos circuitos neurais: o cérebro preserva um conjunto básico de circuitos praticamente inalterados (*backbone* neural), que corresponderão ao instrumental mais básico de compreensão da realidade por parte do indivíduo (notadamente aqueles relacionados ao processamento das informações captadas pelos sentidos), permitindo assim que as “ferramentas” cerebrais mais especializadas possam ser modificadas sem prejuízo da identidade individual que se consolida ao longo do tempo.

É importante notar que o pensamento pode gerar resultados cujo conteúdo diverge daquele existente na informação recebida pelos canais sensoriais. Isso porque o cérebro é dotado da capacidade de interpretar os conteúdos informacionais recebidos, não se limitando, portanto, às funções de mera representação dos dados. A interpretação serve ao propósito de tratar a

informação recebida para que se torne inteligível ao indivíduo, possibilitando assim a construção posterior do pensamento (Pinker, 1998).

2.1.2. Conhecimento como interpretação da realidade

A capacidade de inferência é a característica mais fundamental de distinção do homem em relação aos demais seres vivos. Isso porque ela não se refere à mera capacidade de coletar e processar informações, mas à habilidade humana de acumular e reformular conhecimento no tempo, possibilitando assim a construção de previsões, hipóteses e conjecturas que permitem ao homem antecipar-se aos eventos num ambiente complexo e incerto. As formas mais conhecidas de inferência são a indução e a dedução, embora os estudos mais recentes no campo da ciência da cognição sugiram que a distinção entre essas formas de raciocínio é bem menos profunda do que sugere sua lógica aparente (Holland *et alli*, 1989, p.280-282).

Ao longo deste subcapítulo, analisaremos em termos gerais o funcionamento da mente humana por meio da descrição dos mecanismos mais elementares de construção do conhecimento. Pretendemos assim demonstrar como os modelos mentais são formados a partir dos elementos mais simples de percepção e interpretação da realidade, quais sejam, os sinais captados pelos sentidos e as estruturas de linguagem que organizam e dão sentido ao conhecimento produzido na mente.

2.1.2.1. Composição do conhecimento

Numa primeira aproximação analítica, o conhecimento pode ser definido como um conjunto de informações representado mentalmente segundo critérios de organização e avaliação definidos por uma determinada linguagem (Eysenck e Keane, 1994). Daí se intui que o conhecimento não se reduz a meros conceitos, definições ou simbologias, mas abrange também a própria forma como esses elementos, que compõem o conjunto das representações mentais, são construídos e organizados. Mais adiante, discutiremos especificamente o conceito de representação mental e sua relação com os demais elementos cognitivos.

O estudo da organização do conhecimento tem apresentado grandes avanços ao

longo das últimas décadas graças ao enfoque multidisciplinar da pesquisa cognitiva, notadamente no campo da inteligência artificial. Sabe-se hoje que até mesmo a compreensão de instruções simples requer a utilização de uma quantidade considerável de conhecimentos anteriores por parte da mente (Eysenck e Keane, 1994). É plausível, portanto, supor que a matriz de conhecimentos de cada indivíduo seja estruturada de forma complexa e interdependente, não se limitando a agrupamentos hierárquicos estanques cujo acionamento de dá com base apenas na verossimilhança de conceitos. Os conceitos não apenas se relacionam em conjunto, mas também o fazem de várias formas distintas, sendo trabalhados de forma maleável de acordo com os condicionantes temporais, espaciais e sociais do ambiente em que o agente se acha inserido.

Segundo Premack e Premack (2002), existem três fatores que condicionam a capacidade da mente produzir conhecimento, ou seja, construir e utilizar representações de forma organizada:

- a) o primeiro se refere à natureza da informação recebida e ao nível categórico em que ela é armazenada na mente;
- b) o segundo fator é o grau de acesso do indivíduo a esta informação, dado pela sua capacidade em organizá-la e processá-la de forma coerente;
- c) e, por fim, o terceiro diz respeito ao grau de adequação da representação mental construída à informação recebida.

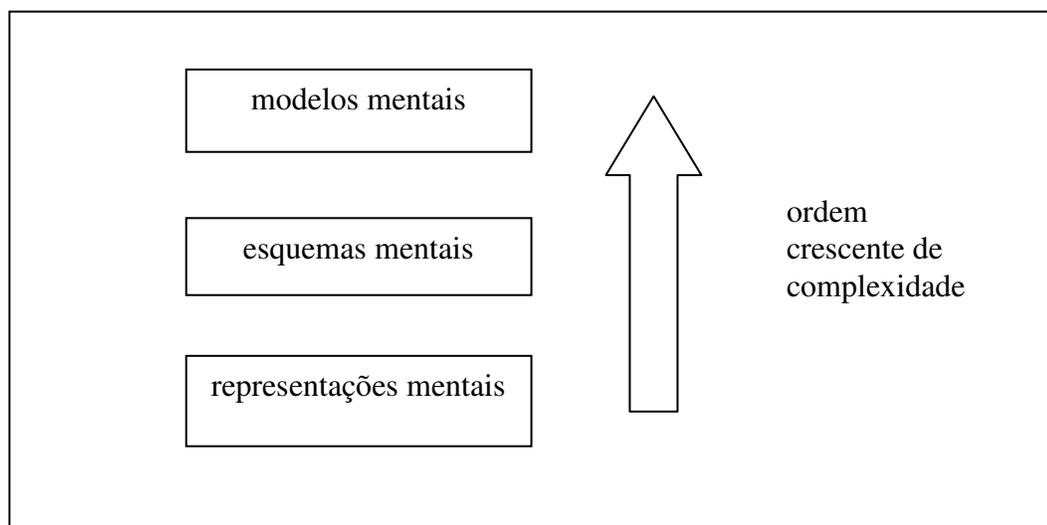
É importante notar que a informação, por sua própria natureza mista que embute tanto conhecimento quanto interpretação do mundo, não é acumulada apenas de forma quantitativa, mas também qualitativa, pois a construção do saber implica a constante reformulação das informações anteriores para seu emprego em diferentes contextos. Por isso Premack e Premack (2002) argumentam que uma mesma informação poder ser armazenada sob mais de uma forma na mente, figurando como uma representação mental distinta para várias categorias. Enquanto alguns tipos mais concretos de informação são associados a imagens e outros mais abstratos à linguagem (proposicionais), existem algumas informações de caráter híbrido, cuja associação dependerá do contexto em que forem empregadas.

Por sua vez, Fialho (2001, p.129) assevera que “(...) as representações são instâncias das estruturas de conhecimento existentes”. Para o autor, o fenômeno da compreensão do mundo exterior envolve vários processos distintos de construção de representações mentais, que dependem diretamente dos resultados obtidos pela ação do indivíduo e da natureza dos meios

por ele empregados. Uma determinada situação pode requerer vários processos distintos de compreensão para ser apreendida de forma coerente pela mente. Por isso a natureza da tarefa a ser realizada acaba por definir quais processos de compreensão serão utilizados, sendo privilegiados aqueles que, com base na experiência pregressa do indivíduo, se mostraram mais adequados àquela ação.

Avançando um pouco mais na compreensão da estrutura do conhecimento, é conveniente do ponto de vista analítico fazer uma distinção entre *representações*, *esquemas* e *modelos mentais* (Holland *et alli*, 1989). Isso porque cada uma dessas categorias corresponde, em ordem crescente de complexidade, a uma etapa no processo gradual de construção e organização do conhecimento individual (Figura 1).

Figura 1: Estruturas do conhecimento humano em termos de graus de complexidade



Fonte: elaboração própria, baseada em Holland *et alli* (1989).

As representações são os elementos cognitivos mais elementares, que podem ser agrupados na forma de esquemas a fim de possibilitar uma descrição imediata e consistente da realidade; os modelos mentais, por sua vez, constituem os elementos mais complexos da cognição e abarcam diferentes esquemas e representações mentais, que podem ser recombinados de múltiplas formas de acordo com a experiência particular de cada indivíduo. Nas próximas subseções faremos uma análise mais aprofundada desses elementos cognitivos, de modo a ilustrar o papel peculiar desempenhado pelos modelos mentais socialmente compartilhados na construção do conhecimento.

2.1.2.1.1. Representações mentais

A representação mental, na forma de conceitos e imagens construídas pela mente, é o conceito mais básico analisado pela ciência cognitiva. Ela pode ser compreendida como uma notação, um sinal ou um conjunto de símbolos que exprime algo para o indivíduo. Segundo Eysenck e Keane (1994), a representação mental é um símbolo (ou conjunto de símbolos) capaz de remeter a um objeto ainda que na sua ausência. Podemos classificar este objeto como sendo oriundo do mundo material (*representação externa*) ou um produto do imaginário do indivíduo (*representação interna*)⁸⁷. Mas é importante ressaltar que a representação não esgota o mundo percebido pelo indivíduo, sendo apenas capaz de internalizar e conservar certos aspectos desta realidade, quer seja ela vivenciada no ambiente externo ou mesmo no próprio subconsciente.

As representações externas podem ser encontradas na formas de códigos, mapas, menus, categorias, projetos, histórias, etc. A literatura da ciência cognitiva costuma estabelecer duas principais classes como critério de diferenciação entre as representações externas: as *proposicionais*, mais abstratas e que dependem da linguagem para serem expressas; e as *analógicas*, que remetem a figuras e elementos concretos, também denominadas representações pictóricas ou diagramáticas.⁸⁸

As representações proposicionais são conceitos e relações conceituais de caráter explícito, individual e abstrato, que se relacionam ao conteúdo ideacional da mente (Eysenck e Keane, 1994). Uma forma simples de compreender estas representações é associá-las com a

⁸⁷ Alguns estudiosos da ciência da cognição ainda adotam a complexidade simbólica como critério de distinção das representações mentais. Assim, haveria duas classes principais: as representações simbólicas e as representações distribuídas. Embora ambas contenham símbolos, as representações simbólicas seriam mais elementares, enquanto as distribuídas envolveriam um conjunto maior de símbolos e, portanto, apresentariam um significado mais preciso. Mas no entendimento de Eysenck e Keane (1994) e outros autores, esse critério é inadequado, dado que as representações distribuídas são da mesma natureza das simbólicas, tendo apenas em um nível maior de detalhamento. Em que pese a falta de consenso neste tema, cremos não se fazer necessário para o escopo de nosso estudo um aprofundamento deste debate; optamos por seguir a opinião destes autores, cuja possível simplificação não acarreta em absoluto qualquer prejuízo aos objetivos deste trabalho.

⁸⁸ Para uma melhor compreensão deste tópico, evitaremos adotar a nomenclatura convencional da literatura cognitiva, referindo-nos doravante apenas aos conceitos básicos de *imagem e linguagem*. Embora esta simplificação implique certa perda de precisão conceitual, entendemos que, não obstante, ela é útil para facilitar a analogia que empregaremos posteriormente com conceitos já familiares aos economistas.

figura gramatical do predicado. Os predicados consistem em um ou mais argumentos combinados de modo a dar sentido à frase, sendo o conjunto desses argumentos denominado de *proposição*. De modo análogo, as representações proposicionais figuram como elementos de ligação e interpretação das informações, combinando diferentes símbolos de modo a constituir um todo com significado próprio⁸⁹.

Já as representações analógicas abrangem os signos captados pelos sentidos tais como imagens visuais, auditivas, olfativas, tácteis ou cinestésica, bem como aquelas constituídas espontaneamente ao longo da experiência prática do indivíduo e que não são passíveis de definição clara, muito embora sejam imediatamente identificadas pela mente quando associadas a outros objetos de representação, a exemplo das sensações e impressões. Embora não careçam da precisão e funcionalidade das representações proposicionais, as analógicas desempenham um papel cognitivo fundamental no sentido de estabelecer atributos discretos à realidade material observada, e justamente por isso não podem ser confundidas com o imaginário do indivíduo, não obstante o influenciem constantemente através da memória e do subconsciente.

2.1.2.1.2. **Esquemas mentais**

Um esquema mental pode ser definido como um agrupamento estruturado de conceitos, que geralmente envolve algum tipo de saber genérico e que pode ser empregado na representação de eventos, relações e objetos. Dado que sua finalidade é a compreensão imediata de um fenômeno, um esquema é por definição incompleto: ele abrange estruturas de conexão entre os eventos, mas não valores em si, o que lhe possibilita ser “preenchido” em cada caso de acordo com a experiência do indivíduo (Eysenck e Keane, 1994).

Mediante um processo de simplificação, organização e valoração da informação recebida, o esquema permite ao indivíduo interpretar e resumir a realidade observada (Fialho, 2001). Uma vez que o indivíduo possua um determinado conjunto de representações mentais (conceitos) organizados de forma hierárquica, também seus esquemas mentais deverão observar

⁸⁹ Em termos práticos, as representações proposicionais são bastante úteis na modelagem de redes semânticas, onde o cálculo quanto à validade e coerência dos argumentos contidos nas proposições pode ser implementado de forma ágil por meio de computadores. Essas representações são a base das linguagens de programação aplicadas à inteligência artificial (Ver Eysenck e Keane, 1994).

esse padrão de organização, de modo que refletirão não apenas uma leitura de um fenômeno, mas também sua visão particular de mundo segundo os valores presentes em seu subconsciente. Assim, é principalmente através dos esquemas e dos modelos mentais que a cultura exerce sua influência sobre o pensamento humano.

Os esquemas são nossas ferramentas básicas de compreensão da realidade. Quando insuficientes para a apreensão de um determinado fenômeno observado, se faz necessária sua modificação ou mesmo a introdução de um novo esquema mental⁹⁰. É importante ressaltar, contudo, que um esquema só será descartado em definitivo quando se mostrar completamente inadequado à nova realidade observada. Isso porque ele é dotado de extrema maleabilidade, podendo ser modificado em parte ou totalmente mediante a relativização de alguns conceitos (permitindo uma abordagem mais complexa do fenômeno) ou mesmo a fixação de outros (simplificando a realidade observada). A flexibilização conceitual é mais comum ao indivíduo em razão das constantes transformações experimentadas no seu contato com o ambiente externo; por outro lado, a fixação de conceitos é menos freqüente, dado que emerge de forma indutiva e depende da observação de padrões e repetições sistemáticas de fenômenos.

O processo de construção e aperfeiçoamento de esquemas mentais é contínuo ao longo da vida, mas não se dá por meio de rupturas ou sobressaltos, figurando antes como uma trajetória dependente no tempo. Em função da existência de um padrão hierárquico de organização dos elementos cognitivos, um novo esquema mental deverá necessariamente guardar coerência com os conceitos mais primitivos desenvolvidos pelo indivíduo, não consistindo, portanto, uma estrutura completamente nova, estranha à evolução pregressa de seu aprendizado (Holland *et alli*, 1989). Em outras palavras, a história importa também para o aprendizado humano: a apreensão de novos conceitos e a reformulação de esquemas mentais previamente estabelecidos só pode ocorrer se a estrutura cognitiva básica do indivíduo for dotada de suficiente flexibilidade e capacidade adaptativa para abarcar novas formas de interpretar a realidade

⁹⁰ Holland *et alli* (1989) estabelecem uma distinção alternativa dos elementos cognitivos, baseada nas relações lógicas estabelecidas entre eles nos processos de inferência. Assim, eles se dividiriam em modelos mentais, regras (similares às representações mentais, da forma como apresentadas neste trabalho) e categorias (que incluiriam tanto os esquemas mentais quanto outros elementos distintos, denominados pelos autores de “hierarquias originais”, quais sejam, relações prioritárias de organização e padronização de conceitos, e “cópias virtuais”, que são imagens imediatamente acessíveis na mente por verossimilhança). Embora útil para um estudo mais aprofundado dos fenômenos cognitivos, entendemos que uma sistematização tão detalhista fugiria dos propósitos deste trabalho, além de despertar eventuais controvérsias no próprio seio da literatura sobre o tema, para a qual ainda não há um consenso. Assim, optamos por adotar a classificação de Eysenck e Keane (1994), a qual não apenas é mais simples e

observada.

2.1.2.1.3. Modelos mentais

Enquanto as instituições desempenham a função de estabelecer as regras e valores que compõem o ambiente social, os modelos mentais cumprem o objetivo de tornar os indivíduos capazes de interpretar os múltiplos significados da vida social, através da consolidação de hábitos de pensamento e ação. E assim, para além de uma mera interpretação do mundo, os modelos mentais se tornam os canais que possibilitam aos indivíduos a própria construção da realidade à sua volta.

Muito mais do que categorias da ciência cognitiva, portanto, os modelos mentais, na medida em que compartilhados com outros indivíduos em sociedade, representam uma parcela fundamental da matriz institucional, cuja influência sobre os fenômenos econômicos tem sido cada vez mais ressaltada pela literatura. Contrapondo-os ao papel desempenhado pelas demais instituições na estruturação do ambiente externo aos indivíduos, North e Denzau (1994, p.4) assim definem a natureza dos modelos mentais:

(...) institutions are the rules of the game of a society and consist of formal and informal constraints constructed to order interpersonal relationships. The mental models are the internal representations that individual cognitive systems create to interpret the environment and the institutions are the external (to the mind) mechanisms individuals create to structure and order the environment. (...)

The mental models that mind creates and the institutions that individuals create are both an essential part of the way human beings structure their environment in their interactions with it.

Verificamos que na visão desses autores os modelos mentais constituem os instrumentos elementares de construção, compreensão e transformação da realidade para os agentes. Isso porque, em seu funcionamento, eles agregam representações e esquemas mentais num conjunto particular destinado a produzir as informações necessárias à inferência, qual seja, a capacidade da mente identificar e construir descrições generalizáveis no tempo e espaço para os fenômenos observados pelos indivíduos, num contexto de incerteza em sentido forte. Para tanto, são dotados de suficiente simplicidade, memória e maleabilidade, de modo a fornecer à mente

útil para nossos objetivos, como também, em nossa visão, é perfeitamente coerente com a proposta de Holland *et alli* (1989) e grande parte da literatura sobre o tema.

respostas rápidas aos eventos experimentados, conservar as informações obtidas no passado e também modificá-las para abarcar a novidade que emerge no ambiente em que o agente se acha inserido. Segundo Holland *et alli* (1989, p.30),

A useful general definition of mental models must capture several features inherent in our informal descriptions. First, a model must make it possible for the system to generate predictions even though knowledge of the environment is incomplete. Second, it must be easy to refine the model as additional information is acquired without losing useful information already incorporated. Finally, the model must not take requirements on the cognitive system's processing capabilities that are infeasible computationally. In order to be parsimonious, it must make extensive use of categorization, dividing the environment up into equivalence classes.

Do ponto de vista da ciência cognitiva, o funcionamento dos modelos mentais é usualmente descrito de forma contraposta ao dos esquemas mentais (Holland *et alli*, 1989). Em termos gerais, os esquemas correspondem a conjuntos de imagens e regras de associação arranjadas de forma permanente, de modo a permitir que os indivíduos obtenham uma informação imediata da realidade observada. Assim, por exemplo, em seu processo de aprendizado de condução de veículos toda pessoa é instruída a parar diante de um semáforo “fechado”. Embora aparentemente simples, os procedimentos de interpretação de sinais luminosos e de parada do veículo são, na verdade, composto por várias figuras articuladas de acordo com regras específicas. Pré-existem na mente do indivíduo as imagens do cruzamento, do semáforo, da cor vermelha e do pedal do freio; além disso, essas imagens devem se relacionar de forma unívoca, de modo que ao visualizar um cruzamento com semáforo sinalizando a cor vermelha, o condutor deve imediatamente compreender o significado desse conjunto de imagens a fim de tomar a ação de pisar no pedal do freio até a parada do veículo. Obviamente, uma vez que esse procedimento é repetido diversas vezes ao longo do dia, em pouco tempo ele se torna quase que um ato reflexo para o indivíduo, que se torna capaz de interpretar e reagir de forma imediata quando identifica um semáforo sinalizando parada.

Em outras palavras, é através dos esquemas mentais que somos capazes de responder aos problemas que repetidamente se colocam diante de nós em nosso cotidiano sócio-econômico. Procedimentos como obedecer à sinalização de trânsito, cumprimentar colegas ao entrar no ambiente de trabalho, buscar o caixa de um banco para fazer um pagamento se tornam habituais e corriqueiros porque criamos esquemas mentais correspondentes, que se acham fixados de modo permanente em nossa memória. Esses esquemas, por definição, não podem ser flexíveis ou ambíguos, pois, caso contrário, não poderiam ser validados na prática cotidiana de modo a se

tornarem habituais aos agentes. Um sinal vermelho não pode significar outra coisa que não o imperativo de parar o veículo, nem pode depender de alguma outra condição para se tornar imediatamente aplicável.

Não obstante suas evidentes vantagens em termos de clareza e funcionalidade para a resolução de problemas cotidianos, a ausência de flexibilidade dos esquemas mentais, por outro lado, constitui sua maior fraqueza no contexto de uma sociedade complexa. Isso porque, embora os esquemas mentais nos possibilitem obter uma informação imediata dado um determinado conjunto de imagens e regras, eles não são capazes de nos fornecer qualquer dado a respeito da relação desse conjunto com outros problemas, nem tampouco uma interpretação qualitativa sobre os resultados alcançados. Voltando ao exemplo do condutor diante de um semáforo sinalizando vermelho, o esquema mental indica a parada imediata do veículo, mas nada pode dizer a respeito dos efeitos da decisão do agente sobre a realidade observada pelos outros condutores, e muito menos sobre a avaliação destes quanto a essa decisão. Informações desta natureza transcendem em muito a estrita resolução de um problema, mas não obstante ainda são extremamente importantes para o indivíduo, uma vez que, vivendo numa sociedade dotada de valores e crenças, e ainda num contexto de incerteza fundamental, ele depende não apenas da validação pessoal de procedimentos cotidianos, mas da busca incessante pelo reconhecimento de seus pares que implica a existência de hierarquias e contingências que demandam a flexibilização e contextualização de padrões estabelecidos de conduta.

Os modelos mentais suprem as lacunas deixadas pelos esquemas, na medida em que possibilitam não apenas uma resposta (ou conjunto de respostas) destituída de ambigüidade a cada problema enfrentado pelo indivíduo no contexto de tomada de decisões, mas também e principalmente uma avaliação qualitativa dos resultados por meio de um método simples, porém consistente, de interpretação da realidade. Isso porque um modelo mental é composto por um arranjo complexo de representações (regras) e esquemas mentais (categorias) que fornecem aos agentes parâmetros consistentes de previsão, construção de hipóteses e reformulação de expectativas, para além de meras respostas automáticas. Igualmente, ele possibilita o estabelecimento de métodos socialmente aceitos para avaliar a própria eficácia de seu funcionamento e, não menos importante do ponto de vista da interação social, também permite aos agentes identificar quais são os problemas relevantes face a cada situação enfrentada em seu cotidiano, a exemplo dos paradigmas científicos de Kuhn (1998).

Portanto, o sistema cognitivo é o aparato por meio do qual o indivíduo compreende e interage com o mundo a sua volta, e os modelos mentais são as ferramentas desse sistema, dotadas de suficiente funcionalidade e maleabilidade para tornar possível a ele cumprir adequadamente sua função. Conforme afirmam Holland *et alli* (1989),

(...) a cognitive system represents the world with which it interacts using mental models, constructed from rules and organized into default hierarchies. In assembling a model of the current situation (often, in fact, a range of models, which are allowed to compete for the right to represent the environment), the system combines existing rules (...) and the relations that weld the categories into a structure providing associations and predictions. The assembly of a model, then, is just the simultaneous activation of a relevant set of rules.

Os modelos mentais socialmente compartilhados influenciam as decisões individuais em várias dimensões, na medida em que acrescentam a elas elementos que as tornam qualitativamente distintas daquelas previstas como racionais pela teoria econômica, ainda que seus resultados sejam convergentes em algumas situações. Não se pode, portanto, a rigor estabelecer a condição de racionalidade de um agente com base exclusivamente no resultado de suas decisões, uma vez que elas podem ter sido determinadas por elementos subjetivos completamente alheios aos parâmetros de eficiência associados ao comportamento racional⁹¹. Esses elementos podem ser melhor compreendidos na análise das funções desempenhadas pelos modelos mentais durante o processo de tomada de decisão dos indivíduos.

Em primeiro lugar, os modelos mentais possibilitam a simplificação da realidade, permitindo uma leitura resumida, sistematizada e normativa de fenômenos que ocorrem em um ambiente complexo, e, portanto, são destituídos de qualquer padrão pré-determinado de ocorrência. Essa habilidade simplificadora e valorativa é crucial para a possibilidade da ação humana num contexto de incerteza fundamental e racionalidade limitada, onde os agentes não são capazes de obter nem tampouco processar toda a informação necessária para a tomada de decisões eficientes, pois permite aos indivíduos desenvolver seus próprios critérios de eficiência e aperfeiçoá-los por meio do compartilhamento com seus pares (Simon, 1991; 1995).

Igualmente, a questão da motivação também desempenha um papel fundamental na explicação da influência dos modelos mentais sobre o comportamento individual. Uma vez

⁹¹ North e Denzau (1994, p.3) citam o mecanismo de funcionamento dos mercados numa economia capitalista, descrito por Adam Smith como a “mão invisível”, como um padrão observável não graças à racionalidade substantiva dos indivíduos, mas devido ao seu próprio treinamento cotidiano orientado a esse fim. Isso evidencia o fato de que os modelos mentais socialmente compartilhados desempenham um papel mais significativo na promoção da eficiência econômica que a própria racionalidade dos agentes.

que o ser humano atribui diferentes graus de relevância (e, destarte, atenção) aos vários problemas com que se defronta em seu cotidiano, de modo a pragmaticamente facilitar o processo de tomada de decisão em cada momento, cumpre aos modelos mentais estabelecer também os critérios pelos quais cada evento é avaliado em termos de prioridade, impacto e complexidade.

2.1.2.2. Organização do conhecimento

Demonstramos que os modelos mentais são compostos tanto de representações quanto de esquemas mentais, arranjados e adaptados de acordo com as necessidades impostas pelo ambiente em que o indivíduo se acha inserido. Mas, embora aparentemente simples, essas categorias cognitivas na verdade envolvem componentes extremamente sofisticados de associação, síntese e validação, cuja adequada descrição exige ainda um esforço ulterior de sistematização de conceitos.

Em particular, faz-se necessário uma análise mais aprofundada a respeito do papel desempenhado pelas figuras de imagem e linguagem, bem como as proposições e arranjos lógicos que possibilitam sua organização e emprego pela mente humana, posto que são esses componentes mais elementares da cognição que dão sentido aos modelos mentais e possibilitam seu compartilhamento em nível social. Deteremo-nos, pois, no estudo mais sistemático destes elementos cognitivos nos tópicos a seguir.

2.1.2.2.1. Imagem e linguagem

A linguagem é a forma básica de construirmos e expressarmos o conhecimento. Sendo construída de forma coletiva e internalizada por cada indivíduo mediante sua experiência de interação com o ambiente externo, ela constitui, de fato, a primeira e mais fundamental instituição. É através da linguagem que os modelos mentais podem ser compartilhados, pois ela permite a identificação de modelos entre indivíduos com diferentes representações e esquemas de compreensão da realidade, por meio de palavras e conjuntos de símbolos.

Existem algumas diferenças fundamentais entre a linguagem e a imagem no

tocante à sua natureza e capacidade de expressar a realidade. Grosso modo, podemos descrever a imagem como uma representação individual e imediata gerada pela mente, enquanto a linguagem é uma construção contínua e necessariamente coletiva, fruto da interação social. Essa distinção é útil para compreender seus diferentes papéis na construção do saber:

a) Os diagramas e figuras naturalmente possuem a característica de captar mais dados sobre o ambiente exterior do que a linguagem, dado que suas estruturas são analógicas e assemelham-se à forma como são encontradas no mundo material. Em outras palavras, por meio da analogia o indivíduo é capaz de associar rapidamente o objeto observado à imagem que já possui em seu cérebro e dela tirar conclusões por meio de analogias. Já a descrição com base na linguagem carece desta propriedade analógica, dado que a relação entre um sinal lingüístico e o que ele representa é arbitrária e, ao mesmo tempo em que seu significado dependerá do contexto em que o signo está sendo empregado, ele, por outro lado, independe da realidade que esse signo originalmente representava.

b) Enquanto as palavras podem ser, no limite, decompostas em letras (que tomadas independentemente nada significam, e cuja reorganização pode dar ao símbolo um significado completamente diverso), as representações pictóricas não possuem uma unidade básica que seja o menor elemento possível de decomposição. Figuras podem ser recortadas de forma arbitrária e ainda assim representarem símbolos, conservando, portanto, seu significado para o indivíduo.

c) A representação lingüística necessita de múltiplos símbolos específicos para descrever a realidade (ex: um “homem”, um “carro” e a relação que se estabelece entre estes objetos, expressa por “dirigindo”), enquanto a imagem pode ser concebida como um único símbolo (retomando o exemplo anterior, inexistente um símbolo específico para a relação entre o homem e o carro, dado que a ação “dirigindo” não possui significado próprio distinto dos demais símbolos).

d) A descrição com base na linguagem depende da organização prévia dos símbolos segundo um conjunto de regras denominado *gramática*. Em contrapartida, as imagens independem de classes distintas de símbolos para exprimir seu significado, sendo que sua combinação com outras figuras se dá de forma muito mais flexível do que a associação de palavras.

e) Uma descrição lingüística é necessariamente uma abstração, dado que as informações que ela simboliza não guardam uma relação direta com qualquer elemento do ambiente exterior. Já uma figura pode ser considerada uma descrição mais concreta da realidade na medida em que ela preserva, por meio de uma simbologia unificada, grande parte dos dados obtidos pela percepção do indivíduo durante sua experiência, notadamente aqueles vinculados à sua percepção visual.

f) Sendo por definição de natureza espontânea e analógica, a representação por imagem terá também necessariamente um caráter coletivo, pois os dados captados sensorialmente por um indivíduo se assemelharão ao dos demais que também compartilhem daquela experiência. Já a representação por linguagem é necessariamente internalizada de forma individual, dado seu caráter abstrato e simbolicamente mais complexo⁹².

Embora as imagens ofereçam uma representação simbólica mais direta e próxima da realidade percebida pelo indivíduo, elas, não obstante, não podem prescindir de uma linguagem para a construção do conhecimento. Isto porque é esta linguagem, ou legenda, que permitirá a organização e avaliação da imagem captada, de modo a transformá-la em informação cognoscível. Como salienta Pinker (2008, p. 316-317),

As imagens são ambíguas, mas os pensamentos, praticamente por definição, não podem ser ambíguos. Nosso bom senso faz distinções que as imagens em si mesmas não fazem; portanto, nosso bom senso não é apenas uma coleção de imagens. Se uma imagem mental é usada para representar um pensamento, precisa ser acompanhada por uma legenda, um conjunto de instruções sobre como interpretá-la – em que prestar atenção, o que desconsiderar. (...) Quando sai de cena a visão entra o pensamento, não há como contornar a necessidade de símbolos abstratos e proposições que selecionem aspectos de um objeto para a mente manipular. (...) Uma imagem vale mais que mil palavras, mas isso nem sempre é bom. Em algum ponto entre contemplar e pensar, as imagens precisam dar lugar às idéias.

O que autor sugere nesta passagem é que, uma vez que o ser humano necessita formular conceitos para interpretar a realidade, ele não poderá fazer isso com base apenas em impressões imediatas (figuras), pois a ausência de uma linguagem que as conecte e dê sentido à sua organização na mente implica a própria impossibilidade de construir um modelo mental

⁹² Ao contrário do que possa sugerir à primeira vista, esta distinção entre o caráter coletivo *versus* individual não é, de forma alguma, estabelecida de forma rigorosa, mas apenas se salienta as características mais peculiares de cada tipo de representação mental. O fato de uma imagem permitir a observação de forma semelhante por indivíduos distintos é o que determina seu caráter coletivo, mas isso não significa que esses indivíduos necessariamente reconstruirão a mesma imagem em seu consciente. De fato, como veremos adiante, é impossível estabelecer mentalmente conexões entre imagens prescindindo de uma linguagem; justamente por isso, o conhecimento é intrinsecamente individual e heterogêneo (porquanto é abstraído por cada agente), ao mesmo tempo em que conserva seu caráter coletivo na forma de símbolos (imagens) comuns.

duradouro, dado que nenhuma imagem pode ser generalizada quando desprovida de um contexto. Somos máquinas capazes de absorver muitas informações do meio exterior; mas o que nos torna realmente especiais não é o nível de detalhismo com que o fazemos, e sim nossa capacidade de conectar as imagens que captamos a diferentes contextos por meio da linguagem. E, por mais imperfeita que seja essa linguagem, é ela que em última análise nos diferencia de outros animais, uma vez que através dela somos capazes de transformar figuras em pensamentos e abstrações que transcendem em muito a memória instintiva, porquanto estão sujeitos a mecanismos autônomos e pró-ativos de síntese e reformulação.

De modo a tornar essas diferenças mais claras, é útil estabelecer a distinção entre língua e linguagem. A língua (ou idioma) corresponde a um conjunto de símbolos que, grosso modo, permite uma associação direta e quase que mecânica com conceitos estabelecidos por uma determinada sociedade. Assim, com o auxílio de um dicionário, podemos identificar e expressar idéias simples, justamente porque essas idéias estão embasadas em figuras que permitem uma associação imediata por parte de nossos interlocutores. Contudo, o conhecimento da língua não é suficiente para a expressão de idéias mais complexas, em especial quando envolvem palavras que dependem de um contexto e de um padrão de associação específicos para alcançarem um determinado valor, cujo significado, inclusive, pode se modificar no tempo de acordo com a evolução cultural daquela sociedade. É, pois, somente através da linguagem que esse significado pode ser efetivamente alcançado, dado que ela não se limita à seleção e organização de palavras, mas também envolve a própria forma como os indivíduos as expressam numa determinada época, abrangendo elementos tão vastos e sutis, a exemplo da expressão corporal, da entonação da voz, do ambiente em que ocorre o diálogo, etc. A língua corresponde à sintaxe, mas é a linguagem que define a semântica do compartilhamento de informações. Assim, verificamos mais uma vez a importância das instituições informais presentes na linguagem como elementos essenciais para a produção e difusão do conhecimento, para muito além das limitações formais da língua.

2.1.2.2.2. Estruturação do conhecimento por meio da linguagem

Podemos definir agora de forma sintética o conhecimento como um conjunto de representações mentais, cujo formato assume caráter específico, sendo estruturado e organizado segundo um padrão previamente estabelecido (linguagem). Mas é importante ressaltar que o

conhecimento não consiste somente de representações mentais. Embora elas constituam seu substrato essencial, falta-lhes ainda um elemento pró-ativo por parte da mente, que efetivamente irá organizar de forma hierárquica os conceitos de modo a dar sentido permanente à experiência – em outras palavras, falta-lhes um esquema mental, onde, por meio da linguagem, será introduzido o componente cultural do saber.

Por isso Fialho (2001) chama a atenção para o fato de que as representações mentais devem ser distinguidas dos conhecimentos. Enquanto as primeiras produzem um efeito cognitivo imediato justamente porque são transitórias e maleáveis, na forma de impressões que se alteram de acordo com o contexto vivenciado pelo indivíduo, os últimos são construídos progressivamente e de forma permanente de acordo com sua experiência, permanecendo latentes até que a percepção de um novo fenômeno enseje sua ativação e, em caso de inadequação à realidade, sua ulterior modificação. Segundo o autor (Fialho, 2001, p.62),

Do ponto de vista do funcionamento cognitivo, a diferença entre conhecimento e representações é que os conhecimentos têm necessidade de serem ativados para serem eficientes, enquanto que as representações são imediatamente eficientes.

As representações mentais são construções circunstanciais, válidas para um determinado contexto e um fim específico. Elas são espontâneas, singulares e precárias por natureza, sendo que qualquer alteração no contexto determina uma modificação também na representação; seu caráter é necessariamente transitório, e, uma vez concluída a finalidade a que se destinam, as representações mentais dão lugar a outras mais apropriadas aos novos objetivos que ora se apresentam ao indivíduo. Já os conhecimentos são construções de caráter permanente; não se destinam exclusivamente a uma tarefa nem dela dependem para emergir, sendo construtos gravados na memória humana que se mantêm inalterados por um longo período, podendo ser criados e modificados apenas intencionalmente e não como resposta automática (*reflexa*) às sinalizações do ambiente externo captadas pelos sentidos.

É possível, portanto, fazer uma analogia que contemple as diferenças entre as representações mentais e os pensamentos, contrapondo-as àquelas existentes entre as instituições formais e informais. Tal como as representações mentais, também as instituições formais possuem um caráter mais transitório e maleável, contribuindo antes como uma ferramenta para orientar a ação individual na sociedade do que, de fato, como uma verdadeira interpretação da realidade (ou seja, uma visão de mundo). As instituições formais operam como parâmetros de

conduta, estabelecendo os parâmetros e limites para a ação dos indivíduos. Assim, elas fornecem aos agentes mapas de ação que, a exemplo das imagens, lhes permitem obter uma impressão nítida e imediata da realidade coletiva, que a rigor pouco varia de um indivíduo para outro quando tomados no mesmo contexto social. Já as instituições informais se assemelham aos pensamentos na medida em que fornecem ao indivíduo, de fato, uma interpretação abstrata daquela realidade observada, dando sentido ao “mapa de ação” na medida em que julga e valoriza as diferentes possibilidades de ação nele presentes. Sua construção será necessariamente única para cada indivíduo; não obstante, ele compartilhará diversos elementos comuns com seus pares em decorrência da busca pela identificação social, que implicará na replicação desses mapas.

2.1.3. Conhecimento como criação de realidades

Estudamos até aqui a forma como a mente humana interpreta a realidade, por meio da construção e do compartilhamento dos modelos mentais. Mas, como vimos, as ferramentas cognitivas não apenas nos permitem compreender a realidade, mas também valorá-la – de fato, essa também é uma função essencial do conhecimento a nível individual e, por definição, também das instituições a nível social. Mais que organizar e restringir a ação humana, as instituições também lhe dão significado, de modo que a forma como os indivíduos observam o mundo por meio das “lentes institucionais” praticamente se confunde com a forma como esses mesmos indivíduos constroem a realidade que observam. A fim de compreender o papel ativo do conhecimento humano como um elemento de construção da realidade, devemos, pois, compreender como esse conhecimento é compartilhado ao nível da interação social.

Sabemos que, ao nível cognitivo e intersubjetivo, por meio da construção da linguagem e de elementos comuns de percepção dos fenômenos cotidianos, podemos internalizar, adaptar e compartilhar “mapas” de interpretação da realidade com outros indivíduos, aos quais denominamos modelos mentais. Cabe agora avançar na análise para a construção do conhecimento em nível social: como realizamos nosso aprendizado, internalizando experiências e desenvolvendo ferramentas em diferentes graus de complexidade para a resolução dos problemas que fazem parte de nossa realidade sócio-econômica.

Como veremos, a chave para a compreensão do comportamento racional dos

agentes não pode ser encontrada numa fórmula simples, extemporânea ou unívoca. Mesmo a aparentemente mais lógica ação humana, quando analisada a fundo, ainda será o resultado de uma miríade de sinais incompletos, desconexos e freqüentemente contraditórios, oriundos de mecanismos extremamente imprecisos na interpretação e obtusos na avaliação da realidade – e, paradoxalmente, sua eficiência e racionalidade no tempo só podem ser asseguradas graças a essas “falhas” do conhecimento, posto que a própria realidade muda a partir da ação. Faz-se necessário, então, demonstrar a natureza dinâmica e flexível do processo de aprendizado, bem como a influência das instituições na evolução do conhecimento no tempo.

2.1.3.1. Conhecimento tácito e explícito

Segundo Fialho (2001), a Psicologia Cognitiva usualmente analisa o conhecimento em termos de duas dimensões: seu modelo de representação e sua forma de organização. Para além dessas categorias analíticas básicas, a literatura das Ciências Sociais faz ainda uma outra distinção fundamental, qual seja, aquela entre o chamado conhecimento *explícito* ou declarativo (que pode ser facilmente codificado e replicado) e o conhecimento *tácito* ou processual (que remete à experiência pessoal, sendo, por isso, de difícil replicação).

O conhecimento tácito é aquele construído através da experiência no desempenho de atividades cotidianas, não podendo, portanto, ser explicitado em toda sua extensão. Já o conhecimento explícito corresponde ao conjunto de informações selecionadas e padronizadas por critérios de linguagem socialmente compartilhados, de modo que pode ser facilmente replicada e assimilada em sua totalidade pelos agentes (Polanyi, 1983).

O principal instrumento de construção do conhecimento tácito é a experiência dos indivíduos na resolução de tarefas de seu cotidiano profissional ou familiar. Sem o compartilhamento dessa experiência, torna-se praticamente impossível a um indivíduo projetar-se no processo de raciocínio de outro de modo a assimilar todo o conhecimento aplicado em sua atividade. A mera transferência de informações por meio da comunicação oral ou escrita é insuficiente para o aprendizado quando elas estão desconectadas das emoções associadas ao

desempenho dessa atividade e dos contextos específicos nos quais as experiências compartilhadas se acham imbricadas⁹³.

O conhecimento tácito é também fundamental no processo de construção da identidade de um determinado grupo social, dado que ela se fortalece a medida que seus membros passam a internalizar e compartilhar as informações produzidas pela experiência da atividade comunal. Quando a maioria dos membros do grupo compartilha de um mesmo conhecimento tácito, esse modelo mental se torna definitivamente imbricado à cultura dessa organização, contribuindo assim para a construção de uma identidade organizacional distinta daquelas encontradas em outros grupos.

2.1.3.2. Transmissão e conversão do conhecimento

Como vimos, o aprendizado humano é um processo extremamente complexo, que ocorre de forma contínua (porém não necessariamente gradual) e se dá por meio dos diversos canais de interação do agente com o ambiente externo e os demais indivíduos presentes na sociedade. Para melhor compreendermos esse processo, é útil analisar as diferentes formas como os indivíduos apreendem e transmitem seu conhecimento aos seus pares. Do ponto de vista da transmissão do conhecimento, existem duas categorias fundamentais que definem o processo de aprendizado, quais sejam: o individual e o coletivo. Enquanto o aprendizado individual demanda a conversão do conhecimento para o formato tácito, de modo a incorporar-se definitivamente no ideário do agente, o aprendizado coletivo demanda a explicitação da informação, de modo a permitir seu compartilhamento e replicação por todos os membros do grupo.

De modo a sintetizar as diferentes formas de compartilhamento de informações e aprendizado em grupos sociais, apresentamos a seguir a proposta de classificação de Nonaka e

⁹³ Há um consenso na literatura quanto à impossibilidade de explicitar o conhecimento humano em sua totalidade. Michael Polanyi (1983) defende ser impensável a tese de que o conhecimento possa ser completamente explicitado, uma vez que o conhecimento tácito pode ser inato, enquanto o conhecimento explícito exige a compreensão tácita e a sua aplicação. Isto é, por mais explícito que seja o saber ainda tem de conservar uma base ou uma componente tácita para se tornar eficaz. Por isso Saviotti (1998, p. 848) afirma que “o conhecimento é sempre parcialmente tácito nas mentes de alguém”. Também nesse sentido, Roberts (2000, p. 433) ressalta que “mesmo quando o conhecimento é codificado, alguns elementos tácitos permanecem incodificados”. Isso se deve ao fato de que é impossível a qualquer indivíduo explicar a intuição e o *insight*, bem como toda a gama de emoções e sensações que permeiam a realização de uma atividade ou a construção de um pensamento, não obstante tais elementos sejam fundamentais para a apreensão completa do conhecimento.

Takeuchi (1995), bastante disseminada na literatura organizacional e que, a nosso ver, representa uma importante contribuição no sentido de aprimorar o entendimento em relação aos conceitos de conhecimento tácito e explícito, introduzidos originalmente por Michael Polanyi (1983).

2.1.3.2.1. Do conhecimento tácito para o tácito: socialização

A socialização é o processo de compartilhamento de experiências entre indivíduos de um mesmo grupo social, a partir das quais se desenvolve a construção do conhecimento por meio da identificação de modelos mentais e habilidades técnicas comuns. A habilidade de um indivíduo adquirir conhecimento prescinde da linguagem, e, portanto, da codificação da informação. Isso porque o aprendizado se dá não só por meio da linguagem, mas também da observação, da imitação e da prática comunitária.

Um exemplo clássico do fenômeno da socialização é o processo de transmissão de conhecimento verificado nas guildas medievais, onde os aprendizes trabalham juntamente a seus mestres e assim absorvem gradualmente sua arte, que jamais poderia ser transmitida por completo numa forma codificada. Considera-se a fase de socialização, àquela em que acontece a partilha das experiências, criação do conhecimento tácito em modelos mentais ou habilidades técnicas. Não obstante, é importante ressaltar que, embora a socialização permita o compartilhamento de valores e costumes dentro de um grupo social, seu processo de aprendizado ainda é necessariamente individual, dado que cada agente deverá absorver aquele conhecimento por meio de sua experiência particular, e construirá, de fato, um conhecimento ímpar, que não poderá ser posteriormente replicado em toda sua extensão.

2.1.3.2.2. Do conhecimento tácito para o explícito: externalização

A externalização consiste no processo de articulação do conhecimento tácito em conceitos codificáveis, e, portanto, replicáveis em ampla escala. Ela também pode ser definida como um processo de criação do chamado “conhecimento perfeito”, na medida em que pressupõe

a tradução da informação interna para um formato de exteriorização que seja plenamente assimilável aos demais indivíduos.

Dentre os diversos modos de conversão do conhecimento, a externalização é sem dúvida o mais importante do ponto de vista do aprendizado coletivo, pois permite a criação do conhecimento em cada indivíduo na forma de novos conceitos e modelos. Isso porque, na externalização, o conhecimento tácito é explicitado através da utilização de metáforas, analogias e modelos, elementos cognitivos que, uma vez que insuficientes para a reprodução fidedigna de toda a informação tácita, também pressupõem o diálogo e a reflexão coletiva como instrumentos básicos para a concretização do aprendizado. Ela abarca, portanto, os processos de aprendizado denominados pela literatura de *learning by interacting* e *learning by cooperating*, nos quais os indivíduos desenvolvem seu conhecimento continuamente através da interação social, por meio de uma linguagem comum que permite a correta identificação de valores e significados.

A adequada conversão do conhecimento tácito em explícito requer o uso seqüencial da metáfora, da analogia e do modelo, de modo a permitir a construção de conceitos e hipóteses mutuamente identificáveis entre os agentes. A metáfora corresponde a uma forma de perceber ou entender intuitivamente um objeto associando-o simbolicamente a outro de valor mental equivalente, sem, no entanto, interpretar conjuntamente os atributos dos objetos ora associados. Em virtude disso, inevitavelmente surgirão contradições que são, de fato, inerentes às metáforas; mas essas contradições são posteriormente relativizadas pela analogia, que permite reduzir as lacunas da metáfora ao salientar os elementos comuns dos objetos comparados. Embora metáforas e analogias muitas vezes se confundam no processo de construção do conhecimento, é importante ressaltar que elas constituem focos diferentes de associação das informações. A metáfora é em grande parte desencadeada de forma intuitiva, consistindo de imagens holísticas que têm por objetivo salientar a equivalência de valor entre os objetos comparados, enquanto a analogia consiste num esforço racional de precisar as similaridades estruturais e funcionais existentes entre esses objetos. Por isso a analogia é o passo seguinte à metáfora, permitindo saltar da imagem (tácita) para o conceito (explícito). Uma vez estabelecidos os conceitos, o agente passa então a construir seu modelo lógico, que consiste em estruturar a informação de modo a eliminar as contradições, expressando conceitos e proposições numa linguagem sistemática e coerente.

2.1.3.2.3. Do conhecimento explícito para o tácito: internalização

A internalização é o processo de transformação do conhecimento explícito recém-adquirido em saber tácito dos indivíduos; ela é comumente identificada pela literatura como a base do chamado “aprender fazendo” (*learning by doing*), embora também abarque o conhecimento adquirido nos processos de *learning by using* e *learning by searching*. Uma vez internalizadas no arcabouço de conhecimento tácito dos agentes, seja na forma de modelos mentais ou mesmo de uma espécie de “saber-fazer” socialmente compartilhado, as informações obtidas ao longo do processo de interação social tornam-se então ativos dotados de valor para o indivíduo. No caso do conhecimento acumulado nas organizações, o processo é semelhante: o conhecimento tácito acumulado por cada indivíduo deve ser socializado com os outros membros do grupo, e a partir daí ele é internalizado novamente, engendrando assim uma espiral contínua de criação e reprodução do conhecimento dentro do ambiente organizacional.

O processo de conversão do conhecimento explícito em tácito envolve, portanto, num primeiro momento a codificação dos conceitos, sua sistematização e formalização, seja em documentos e manuais (no caso das organizações convencionais) ou mesmo em manifestações orais, no contexto de uma organização social ou da comunidade como um todo. Desse modo, a formalização e a organização das idéias possibilitam não apenas a internalização num formato coerente do conhecimento compartilhado pelos membros do grupo, mas também a posterior reprodução desse mesmo conhecimento aos agentes externos ao grupo. Por outro lado, é importante ressaltar que o processo de internalização pode se dar sem que o indivíduo necessariamente tenha de experimentar as mesmas experiências vividas pelos seus pares. Isso porque, uma vez que o indivíduo seja capaz de associar a informação narrada com seus modelos mentais previamente construídos, de modo a compreender e assimilar as impressões do narrador, ele também poderá transformar essas informações num conhecimento tácito particular a si.

2.1.3.2.4. Do conhecimento explícito para o explícito: combinação

O processo de combinação consiste na transferência de informações de um indivíduo a outro, por meio da linguagem e da explicitação das idéias. Corresponde, em última análise, à uma troca de conhecimentos plenamente assimiláveis, posto que identificados por símbolos comuns e ordenados segundo regras imediatamente cognoscíveis aos agentes. A combinação envolve, portanto, necessariamente a idéia de codificação do conhecimento, que pode se dar tanto através da documentação e da exposição verbal quanto da demonstração prática, desde que acompanhada de algum tipo de explicação teórica identificável pelos agentes.

A sistematização do conhecimento codificado engloba diversas etapas antes de sua plena assimilação, uma vez que ele é obtido de forma fragmentada pelo agente. Num primeiro momento, denominado análise, o indivíduo busca identificar na informação coletada os elementos mais relevantes para construção de uma idéia, separando-os dos demais dados. Posteriormente, na fase denominada categorização, ele organizará os dados selecionados de acordo com modelos mentais previamente construídos de associação e valoração de conceitos, reconstruindo o conhecimento originalmente fragmentado. Por fim, na etapa de reconfiguração, o agente avalia o conhecimento reconstruído por meio da similitude para com o original; em caso de inconformidade, ele passa então a reformulá-lo, adicionando, subtraindo ou reordenando seus elementos até alcançar um modelo aceitável. Esse processo de retrabalho das informações pode mesmo resultar na construção de um novo conhecimento, na medida em que o agente seja capaz de conjugar aos elementos originais novos dados ou formas de associação baseados em seus próprios modelos mentais anteriores. Portanto, a explicitação é, de fato, uma forma de difusão dinâmica do conhecimento, e não consiste apenas de uma mera reprodução de informações idênticas entre os agentes.

2.1.3.3. Aprendizado, novidade e evolução do pensamento

Quando se defrontam com um evento inesperado, os agentes buscam reformular seus modelos mentais de modo a oferecer uma explicação coerente para aquele fenômeno. Em

muitos casos, esse evento não constitui de fato uma novidade, mas sim uma possibilidade implícita nos modelos dos agentes, embora sua expectativa fosse diversa. Isso deriva diretamente da sua experiência pregressa: se durante seu aprendizado o agente foi capaz de conceber a possibilidade de um evento como aquele ocorrer, então ele geralmente o encarará apenas como mais um elemento a influenciar o risco de suas decisões, e buscará reformular seus modelos de modo a estimar a probabilidade de uma nova ocorrência como aquela no futuro.

Contudo, quando os agentes se defrontam com um evento verdadeiramente novo, ou seja, cuja possibilidade de ocorrência jamais fora cogitada, há uma dificuldade muito maior em se lidar com o problema, já que ou novos modelos mentais deverão ser construídos, ou se buscarão explicações *ad hoc* baseadas em crenças e paradigmas necessariamente obscuros ou incompletos. Aqui é a incerteza em sentido forte que emerge no ambiente econômico, face à impossibilidade de compreensão da nova realidade por meio de modelos antigos. Segundo North (2005, p.21, grifos nossos),

In the case of *true novelty* (...) we have uncertainty and we simply do not know what the outcomes may be; then the likelihood of successful reduction of uncertainty is just luck and the players will resort to non-rational beliefs.

A forma como incorporamos a novidade em nossos modelos acaba por desempenhar um papel fundamental na evolução de nossa sociedade, pois determina como de fato lidamos com a mudança. Na explicação oferecida por North para o processo de mudança institucional, esse fator ganha particular destaque, dado que a dinâmica dessa evolução se dá num contexto de trajetória dependente (*path dependence*), no qual as soluções encontradas pela sociedade para lidar com a novidade no passado condicionam fortemente sua capacidade de lidar com a mudança no futuro (North, 2005, p.21):

(...) path dependence – the way by which institutions and beliefs derived in the past influence present choices – plays a crucial role in this flexibility. Societies whose past experiences conditioned them to regard innovative change with suspicion and antipathy are in sharp contrast to those whose heritage provided a favorable milieu to such change.

Logo, se desejamos compreender as razões pelas quais certas sociedades apresentam maior resistência que outras à mudança institucional, e porque as matrizes institucionais de diferentes civilizações evoluíram de forma tão significativamente distinta, devemos focar nossos estudos nos processos de formação e adaptação dos modelos mentais dos indivíduos (North, 2005, p.21). Aqui também fica mais clara a idéia defendida pelo autor de

eficiência “dinâmica” da matriz institucional, em contraposição ao conceito convencional empregado na literatura. Segundo North (1991, p.80, grifo nosso),

The systematic investment in skills and knowledge and their application to an economy suggests a dynamic evolution of that economy that entails a specific set of institutional characteristics. A description of these characteristics requires us to think of the issues of efficiency in a context different than straightforward allocative efficiency. In allocative efficiency, the standard neoclassical Pareto conditions obtain. Adaptive efficiency, on the other hand, is concerned with the kinds of rules that shape the way an economy evolves through time. It is also concerned with the *willingness* of a society to acquire knowledge and learning, to induce innovation, to undertake risk and creative activity of all sorts, as well as to resolve problems and bottlenecks of the society through time.

Existem aqui, portanto, duas noções distintas de eficiência para a análise dos fenômenos econômicos: enquanto a eficiência alocativa possui um caráter quantitativo e centrado no curto prazo, limitando-se à tradicional idéia de utilização racional dos recursos escassos, a eficiência adaptativa assume um caráter qualitativo e necessariamente de longo prazo, porquanto remete à capacidade e, acima de tudo, vontade (intenção) de adaptação de uma economia às transformações impostas pela mudança tecnológica ou pela ruptura institucional⁹⁴. Além disso, do ponto de vista da eficiência, tão importante quanto as regras que conformam a trajetória de transformação econômica é a própria vontade de evoluir por parte dos membros da sociedade, manifesta numa ideologia que abraça a perspectiva de contínua mudança do ambiente econômico de modo a tornar cotidiano o processo de avaliação e readaptação dos modelos mentais.

Do ponto de vista cognitivo, os modelos mentais devem ser não apenas simples e coerentes para fornecer respostas rápidas aos eventos experimentados pelo agente, mas também dotados de suficiente flexibilidade que lhes assegure a possibilidade de contínuo aperfeiçoamento face às mudanças do ambiente externo. Isso implica tanto a consolidação na mente de

⁹⁴ Em seus primeiros trabalhos ainda relacionados à cliometria, North (1981) atribuía uma maior ênfase à eficiência alocativa como critério de desempenho institucional, concluindo que as sociedades bem-sucedidas eram aquelas cujas instituições beneficiavam o bom funcionamento do mercado através da proteção aos contratos, do incentivo ao estabelecimento de relações impessoais de troca e da defesa dos direitos de propriedade por parte do Estado. Mas diversos críticos apontaram a deficiência desse modelo em explicar a razão pela qual, em diversas sociedades, as reformas institucionais na direção do liberalismo econômico e político não resultavam em melhor desempenho econômico (ex. América Latina), enquanto em outras o processo de transformação econômica se dava de forma muito mais rápida e eficaz (ex. Sudeste Asiático), ao mesmo tempo em que certas instituições consideradas ineficientes pelo novo institucionalismo eram agora apontadas por estudiosos como diferenciais competitivos, tais como a ausência de especificação de contratos e o estabelecimento de sólidas redes pessoais de interação econômica. Para responder a esses questionamentos, North introduziu então o conceito de eficiência adaptativa: segundo o autor (North, 1990, p.80-81), sociedades bem-sucedidas possuem instituições que provêem não apenas incentivos à melhor alocação dos recursos existente, mas, principalmente, à rápida adaptação às necessidades impostas pela transformação tecnológica, promovendo a inovação e o investimento em capital humano, além de estimular um

mecanismos que permitam tanto a conservação das informações coletadas no passado quanto seu aprimoramento e revalidação com base na introdução de novos dados ao conjunto informacional anterior. A transformação dos modelos mentais existentes e a incorporação de novos modelos de pensamento e ação constituem, portanto, a essência do processo de aprendizado humano.

Como vimos anteriormente, o primeiro e mais fundamental elemento a ser analisado na formação dos modelos mentais é a linguagem. Pensamentos são construídos através da linguagem, que é muito mais que uma simbolização do mundo - de fato, ela também se encontra carregada de valores compartilhados pelos membros da comunidade onde o indivíduo está inserido. Em outras palavras, a descrição do mundo por meio da linguagem necessariamente implica também a afirmação de certos valores sociais que condicionarão em maior ou menor grau as decisões individuais. Além disso, a linguagem possibilita ao agente compartilhar experiências e estabelecer um vínculo básico com seus pares, que, uma vez internalizado na forma de modelos mentais, consistirá no seu instrumento fundamental de interpretação de mundo, bem como um critério consistente de tomada de decisão e avaliação das estratégias e resultados de sua ação.

Uma vez estabelecida uma linguagem comum, o indivíduo deve passar a ser capaz de identificar e hierarquizar seus objetivos, bem como as estratégias possíveis para alcançá-los. Para tanto, deverá construir e adaptar sua matriz de informação por meio da interação com outros membros da sociedade em que se acha inserido (Gui e Sugden, 2005, p. 5-6). A interação com outros agentes é fundamental para o processo de aprendizado e aperfeiçoamento da matriz informacional de cada indivíduo, e, destarte, também guarda importantes conseqüências para seu comportamento econômico posterior⁹⁵.

Isso significa que essas instituições não apenas nos ajudam a receber e processar informações - elas de fato as moldam, segundo os valores nelas embutidos. Cada indivíduo cria seu próprio universo informacional, mas ao fazê-lo necessariamente absorve e reproduz os

ambiente de participação democrática e liberdade de iniciativa, condições necessárias para a disseminação do conhecimento num ambiente complexo.

⁹⁵ Como nascemos e crescemos já inseridos em comunidades estabelecidas, com instituições profundamente enraizadas no tempo, somos obrigados a seguir determinadas convenções desde início de nossas vidas, sobre as quais temos pouca ou nenhuma liberdade de divergir. Essas convenções envolvem inclusive a forma como nos comunicamos e tratamos os demais indivíduos com os quais interagimos, e, por isso, constituem a base para o desenvolvimento de nossos instrumentos de percepção e aprendizado. O abandono dessas convenções implicaria sanções variadas e mesmo a exclusão do convívio social, o que em última análise nos impediria de estabelecer as próprias relações por meio das quais obteremos nossos objetivos. Dito de outro modo, a aceitação de convenções básicas de interpretação do mundo se torna uma condição *sine qua non* para a interação social, dado que é esse consenso em torno de valores e crenças fundamentais que assegura ao agente a possibilidade de escolher - e divergir - de outras convenções mais específicas posteriormente em seu cotidiano.

valores da sociedade em que interage. Isso porque a informação produzida e distribuída pelas instituições possui natureza coletiva, não podendo ser reduzida à esfera puramente cognitiva da apreensão individual dos dados. Uma vez que as instituições são estabelecidas e reproduzidas através da ação rotineira de um determinado grupo de indivíduos, a informação por elas produzida cresce em significância quanto mais disseminadas e estáveis elas forem enquanto padrões de pensamento e comportamento. O seu fundamento último ainda é a instituição social, ainda que tal informação possa ser compreendida de forma distinta por cada indivíduo do grupo.

Uma forma espontânea e voluntária pela qual o comportamento de diferentes indivíduos pode ser homogeneizado de modo a torná-lo mais previsível é o chamado processo de *emulação*. Em termos gerais, dizemos que os agentes são emuladores quando simplesmente passam a imitar o padrão de comportamento ou pensamento de seus pares. Esse processo constitui a base de nosso aprendizado quando jovens, e permanece ao longo de nossa existência como uma estratégia coerente tanto do ponto de vista sociológico (devido à necessidade de aceitação no grupo) quanto do econômico (em um ambiente de incerteza, é mais seguro inicialmente imitar o comportamento daqueles indivíduos que já interagem ali há mais tempo - um exemplo óbvio é o do investidor novato no mercado financeiro). A emulação permite que o indivíduo possa identificar, por meio da repetição do modelo mental dominante, quais os objetivos a serem alcançados, quais os jogadores existentes e quais os limites da aplicação daqueles padrões de comportamento e decisão. Além disso, ela permite ao indivíduo estabelecer sua reputação no grupo, o que por sua vez lhe assegurará uma maior coerência e previsibilidade na reação dos demais membros.

É através da linguagem e da emulação de padrões de comportamento que chegamos ao aprendizado - que não consiste em mera absorção de informação por nossos sentidos, mas no ordenamento e categorização dos eventos apreendidos segundo um padrão pré-concebido de relações lógicas e valores que se consolida continuamente na mente. Segundo Bruner (1973, p.12), o processo de aprendizado

é a categorização de um objecto ou acontecimento sensorial em termos de indícios mais ou menos abundantes ou fiáveis. A representação consiste em saber como utilizar os indícios com referência a um sistema de categorias. Também depende da criação de categorias-em-relação que se adaptem à natureza do mundo em que a pessoa tem de viver (...). A representação perceptual adequada implica a aprendizagem de categorias apropriadas, a aprendizagem de indícios úteis para a colocação correcta de objectos nesses sistemas de categorias e a aprendizagem sobre quais os objectos que provavelmente se apresentarão no meio ambiente.

Também North (2005, p.) ressalta que o aprendizado constitui, acima de tudo, um processo cognitivo de construção da realidade com base na linguagem, que por meio de conceitos e categorias organiza e avalia as informações recebidas do ambiente sócio-econômico em que o agente se acha inserido:

Learning entails developing a structure by which to interpret the various signals received by the senses. The initial architecture of the structure is genetic, but the subsequent scaffolding is a result of the experiences of the individual – experiences coming from the physical environment and from the social-cultural linguistic environment. The structure consists of categories – classifications that gradually evolve from earliest childhood to organize our perceptions and keep track of our memory of analytic results and experiences. Building on these classifications, we form mental models to explain and interpret the environment – typically in ways relevant to some goal. Both the categories and mental models will evolve reflecting the feedback derived from new experiences: feedback that sometimes strengthens our initial categories and models or may lead to modifications – in short learning. Thus the mental models may be continually redefined with new experiences, including contacts with others' ideas.

O conhecimento, que tange não apenas à ciência, mas também a todas as demais formas de interpretação da realidade (crenças, hábitos, expectativas), é acumulado ao longo do tempo pela sociedade e se destina não apenas a reduzir a incerteza no presente, mas a determinar os caminhos pelos quais se desenvolverá essa sociedade no futuro. O desempenho econômico de uma sociedade no tempo é fortemente condicionado, pois, pela trajetória de evolução desse conhecimento. Além disso, a cumulatividade do conhecimento não se dá apenas em nível quantitativo, mas também é qualitativa – o que significa que a natureza de nosso conhecimento e sua finalidade econômica e social no tempo também mudam à medida que acumulamos novas informações e modelos mentais.

O aprendizado envolve basicamente dois níveis de cognição:

- a) no nível primário, somos capazes de assimilar os dados recebidos pelos sentidos e, através da experiência e da linguagem, de expressar nossa vontade e compartilhar os conceitos e valores essenciais do meio onde vivemos; e
- b) no nível secundário, somos capazes de, preservando os conceitos apreendidos em nível primário, formular novas idéias e aplicações, com base sobretudo no contato com outros indivíduos com novas idéias⁹⁶.

⁹⁶ Através desse “aprendizado comum”, somos capazes de erigir um “modelo de sociedade” que abrange as formas como as decisões políticas são tomadas em conjunto, a estrutura de direitos de propriedade que define os incentivos econômicos e as restrições informais vigentes, tais como hábitos, crenças e costumes (North, 2005). Esse modelo comum evolui muito lentamente, mas eventualmente pode vir a sofrer transformações abruptas, a exemplo do colapso dos países socialistas a partir de 1989.

Ao contrário de outros autores mais próximos da tradição neoclássica, que adotam uma versão mais radical do individualismo metodológico na qual as preferências individuais são tomadas como exógenas, North (1991, 2005) salienta a importância das instituições como elementos de formação e perpetuação dos objetivos e interesses individuais, bem como o papel desempenhado pelos modelos mentais na construção da “visão de mundo” dos agentes. A matriz institucional não se limita a sinalizar aos agentes qual a possibilidade mais vantajosa de ação; ela, de fato, os impele na direção de um determinado padrão de organização econômica vigente, a partir do estabelecimento de crenças, hábitos e valores compartilhados. Daí decorre a importância da cultura e da ideologia enquanto elementos determinantes da trajetória de desenvolvimento das sociedades. Segundo North (1991, p. 111):

Ideas and ideologies matter, and institutions play a major role in determining just how much they matter. Ideas and ideologies shape the subjective mental constructs that individuals use to interpret the world around them and make choices. Moreover, by structuring the interaction of human beings in certain ways, formal institutions affect the price we pay for our actions, and to the degree the formal institutions are deliberately or accidentally structured to lower the price of acting on one's ideas, they provide the freedom to individuals to incorporate their ideas and ideologies into the choices they make.

O reconhecimento da importância da ideologia e da cultura enquanto elementos capazes de moldar as preferências individuais não implica, em absoluto, assumir a idéia de um comportamento funcionalista (completamente determinado pela matriz institucional) ou subestimar a capacidade dos agentes transformarem conscientemente as instituições segundo seus próprios objetivos. O que North ressalta é a necessidade de considerar, para o entendimento da evolução das sociedades, o impacto dos modelos mentais compartilhados no direcionamento da ação individual, que fica ainda mais evidente quando analisado o custo econômico do desvio em relação aos padrões de comportamento historicamente consolidados.

Segundo North (2005, p.26-27), a capacidade humana de construir e resolver problemas é muito superior à de raciocinar abstratamente, e esta é a razão pela qual o conhecimento é acumulado não de forma linear e contínua, mas aos saltos, por meio do aperfeiçoamento dos modelos mentais num contínuo processo de tentativa-e-erro⁹⁷. A todo o

⁹⁷ Arthur (1994) propõe um modelo de aprendizado que emprega a noção de racionalidade limitada, onde a matriz de informação dos agentes é construída de modo indutivo, ao invés de dedutivo tal qual os modelos convencionais. A principal diferença do conceito de aprendizado empregado pelo autor em relação àquele comumente adotado pela literatura convencional é que, para o autor, os agentes são distintos e evoluem também de forma diferente; além disso, são capazes de construir e modificar vários modelos mentais simultaneamente, ao invés de empregarem um único modelo básico de onde efetuam derivações para cada realidade distinta observada, tal qual pressupões a teoria

momento somos obrigados a reformular ou descartar certos modelos mentais em razão de sua inadequação à realidade observada, e as instituições desempenham um papel crucial nesse processo, na medida em que estabelecem valores e critérios que nos permitem identificar mais claramente quais os instrumentos cognitivos mais apropriados àquela situação específica. Nas palavras do autor (North, 2005, p. 26-27)

Implicit knowledge evolves without ever being reasoned out. In fact we are relatively poor at reasoning compared to our ability to understand problems and see solutions. We are good at understanding and comprehending if the issue is sufficiently similar to other events that have happened in our experience. Ideas too far from the norms embodied in our culture cannot easily be incorporated into our culture. Ideas are adopted if and when they share a kind of cohesion that does not take them too far from the norms we possess. Pattern matching is the way we perceive, remember and comprehend. (...) This ability makes us good not only at modeling “reality”, but also at constructing theories in the face of real uncertainty.

Essa conclusão guarda importantes conseqüências para o estudo do comportamento dos agentes econômicos. Se por um lado os modelos mentais facilitam a compreensão do mundo através de métodos de pensamento relativamente simples, ágeis e passíveis de validação e reformulação posterior, por outro eles dificultam a absorção de idéias organizadas segundo padrões e valores muito distintos daqueles comumente aceitos em nossa sociedade. Logo, o critério de tomada de decisão dos agentes não mais se restringe ao mecanismo de preços, uma vez observadas suas preferências e restrições; mas, antes, embute toda uma história de cultura e aprendizado individual no seio de uma sociedade dotada de características específicas para um determinado momento histórico.

Podemos concluir, pois, que o processo de aprendizado envolve um componente cultural essencial: uma vez que grande parte do conhecimento é de natureza tácita e, portanto, de

convencional. No modelo proposto por Arthur, os agentes são obrigados a tentar induzir o resultado do problema, já que nenhuma dedução lógica é possível *a priori*. Nesse contexto, eles tentam, por um processo contínuo de tentativa-e-erro, inferir qual será o comportamento dos demais indivíduos de modo a tomarem a decisão ótima a cada momento. Mas suas expectativas iniciais são sempre frustradas, pois o comportamento da maioria determina a condição de escolha individual e vice-versa, fazendo com que muitos agentes errem em razão de terem agido na suposição de que seus pares se comportariam de forma oposta. Embora confrontados com essas dificuldades iniciais, com o passar do tempo os indivíduos acabam aprendendo a desenvolver e variar estratégias para lidar com as condições impostas pelo problema. Através da contínua interação com os demais indivíduos, eles se tornam também capazes de induzir quais estratégias estão sendo adotadas por seus pares, reformulando assim seus modelos mentais de modo a obter resultados favoráveis com uma frequência superior àquela obtida inicialmente. Existe, portanto, adaptação no modelo (uma condição essencial para modelos evolucionários) e também uma solução consistente, representada pelo conjunto de modelos mentais mais bem-sucedidos ao longo do tempo e que acaba por definir o equilíbrio do sistema em longo prazo. O autor comprova que, mesmo interagindo em ambientes complexos e sendo obrigados a induzir e variar suas estratégias de ação através de uma contínua interação com outros agentes cujos modelos mentais também estão sendo reformulados a cada instante, os indivíduos são capazes de aprender e se adaptar continuamente de modo a alcançar resultados superiores ao longo do tempo.

difícil replicação, o compartilhamento de experiências com outros indivíduos no cotidiano se faz essencial, e nessa experiência coletiva os valores e modelos mentais se acham inescapavelmente imbricados ao estoque de informações construído pelo agente. De fato, muito mais do que mera aquisição de informação, o aprendizado corresponde a uma trajetória particular no tempo e no espaço de identificação de problemas e construção de soluções para os eventos vivenciados no ambiente em que cada indivíduo se acha inserido. Como assevera Hodgson (1998, p.190),

Learning depends on acquired cognitive frameworks, but at the same time it is an essentially openended, provisional and potentially fallible process. It is not simply the progressive acquisition of unambiguous or codifiable information. As well as the possibility of interpretative ambiguity, much knowledge is tacit [...] and has to be communicated by example and shared experience rather than by the written or spoken word. Furthermore, learning is a process of problem-formulation and problemsolving, rather than the acquisition and accumulation of given “bits” of information “out there”. This process involves conjecture and error, in which mistakes become oportunities to learn rather than mere random perturbations [...].

A capacidade de aprendizado e transformação que assegura a eficiência adaptativa de um determinado grupo implica um entendimento completamente novo do processo de acumulação de conhecimento. Claramente aqui o erro e as dificuldades inesperadas cumprem um papel fundamental no sentido de incentivar o grupo a buscar novas soluções e abraçar a novidade com entusiasmo. Crises também significam oportunidades, e o aprendizado nunca segue um contínuo – ao contrário, uma vez que a construção do conhecimento requer a permanente revisão e reformulação dos modelos desenvolvidos anteriormente, sua trajetória, embora cumulativa, se dá por meio de freqüentes saltos qualitativos e, não raro, também rupturas para com os modelos empregados no passado.

2.2. A construção da racionalidade

Na seção anterior abordamos o processo de construção do conhecimento humano a partir de suas dimensões mais profundas, analisando a formação e adaptação dos modelos mentais a partir da linguagem e o processo cumulativo de aprendizado a partir da experiência coletiva e da necessidade de superação de problemas econômicos cotidianos. Compreendemos, pois, como os agentes são capazes de construir ferramentas versáteis e adaptáveis para a interpretação e transformação da realidade em que se acham inseridos. Não obstante esse avanço na explicação do funcionamento da mente humana, faz-se necessário discutir como os indivíduos

lidam com aqueles que são os problemas mais elementares num ambiente econômico complexo: a incerteza e a novidade.

A incerteza permeia toda decisão econômica, posto que tomada num ambiente complexo onde não apenas o conhecimento é construído de forma não-linear por meio de freqüentes reformulações e erros sistemáticos, mas também os eventos são imprevisíveis, posto que as próprias interações entre os agentes não seguem qualquer padrão permanentemente estável no tempo. Veremos que o conhecimento, do ponto de vista individual, assim como as instituições do ponto de vista social, se destina a tornar a incerteza e o inesperado tratáveis em termos de cálculo econômico, por meio da construção de expectativas e modelos relativamente simples, porém consistentes para a solução de problemas cotidianos. E, em última análise, é a própria incerteza que assegura a possibilidade de inovação e novidade em sentido estrito, dado que abre espaço para a introdução de novas informações e combinações de fatores que podem desencadear mesmo a transformação de todo o sistema econômico e, destarte, também da sociedade.

2.2.1. O papel dos modelos mentais na forma como os agentes lidam com a incerteza e a novidade

A teoria econômica ortodoxa, assentada sobre os pressupostos da racionalidade substantiva, estabelece condições em que as decisões individuais conduzem a um equilíbrio estável no qual as expectativas dos agentes são plenamente satisfeitas⁹⁸. Eventuais desvios em relação a esse equilíbrio são então creditados ao problema da chamada “assimetria de informação”: uma falha de mercado caracterizada pela distribuição desigual de dados relevantes sobre uma determinada transação entre os agentes econômicos que dela participam. Em razão de alguns agentes disporem de um conjunto de informações mais amplo que outros, notadamente em

⁹⁸ Ao longo da história da ciência econômica, diversos economistas criticaram com maior ou menor ênfase o modelo de racionalidade substantiva em razão do irrealismo de suas hipóteses e de sua inadequação à evidência empírica. North (2005, p.24-25), no entanto, salienta que a maior deficiência desse modelo não se encontra nas debilidades de sua construção teórica, mas na constatação de que sua aplicabilidade no estudo dos casos concretos é extremamente reduzida, posto que ele só é capaz de produzir bons resultados preditivos quando a quantidade de escolhas dos agentes é bastante limitada – ou, dito de outro modo, quando a incerteza é suficientemente pequena para afetar as decisões dos agentes. Uma vez que o problema da assimetria de informação pode ser encontrado em praticamente todos os mercados e sociedades, em qualquer tempo histórico, a teoria neoclássica convencional acaba por se mostrar extremamente frágil na explicação da maior parte dos problemas econômicos mais relevantes da atualidade, quicá como guia para ação dos formuladores de políticas públicas.

áreas que demandam algum tipo de conhecimento específico (tais como a qualidade de um determinado produto ou o domínio sobre alguma técnica), eles se beneficiam dessa vantagem realizando trocas em condições mais vantajosas que aquelas que obteriam numa situação onde seus compartilhassem da mesma quantidade de dados que eles.

A assimetria de informação não apenas prejudica os agentes econômicos desprovidos de conhecimento sobre certos contratos em relação à outra parte, mas também implica ineficiência em termos da alocação intertemporal de recursos de uma economia. Isso porque aqueles agentes que dispõem de um estoque insuficiente de informações relevantes para prever um determinado evento podem freqüentemente ter suas expectativas frustradas, dificultando assim o cálculo econômico no tempo e, destarte, reduzindo o investimento em atividades de risco cuja maturação se dê em prazos mais longos⁹⁹.

North (2005, p.23-24) argumenta que do ponto de vista coletivo a idéia de assimetria de informação corresponde, na verdade, à ubiqüidade da incerteza no ambiente econômico e ao seu caráter mais fundamental; isso porque ela não deriva apenas da falta de informações relevantes, mas, sobretudo, das complexas relações estabelecidas entre os agentes e o ambiente onde interagem e da própria forma como eles interpretam o mundo a que se acham conectados por meio dos “nexos” institucionais:

Imperfect information and feedback underlie the ubiquitous character of uncertainty; in addition, the rationality assumption fails to deal adequately with the relationship of the mind to the environment.

Os modelos de assimetria de informação não são suficientes para o tratamento do fenômeno da incerteza fundamental porque tratam a informação como uma mercadoria qualquer, passível de acumulação e precificação, quando na verdade nem seus estoques podem ser comparáveis em termos quantitativos ou qualitativos, nem seu valor pode ser conhecido *a priori* (Arrow, 1951). Além disso, a própria noção de incerteza enquanto ausência ou distribuição assimétrica de informação é insuficiente, posto que a ação humana transforma a realidade, e,

⁹⁹ Segundo a teoria neoclássica, nada impede, contudo, que os agentes possam reformular seus modelos no futuro de modo a corrigir suas expectativas e eliminar essa assimetria por meio de um processo contínuo de busca e retroalimentação de informações, uma vez que, a princípio, toda informação se encontra disponível no mercado (ainda que o custo de obtê-la seja excessivo num determinado momento). A redução da assimetria de informação no ambiente econômico (quer seja por meio de sua universalização ou da redução do custo percebido pelos agentes em obtê-la), constitui, de fato, uma atribuição elementar das instituições personificadas pelo Estado, o qual realiza essa função social fundamentalmente por meio da especificação dos direitos de propriedade e da garantia de cumprimento dos contratos no tempo (*enforcement*) (North, 1991).

destarte, deve necessariamente produzir resultados inesperados e *novidade*, tanto para o agente quanto para os demais indivíduos que o cercam. North (2005, p.2) salienta esse ponto quando afirma que

While the uncertainty that pervades our existence may be reduced by the structure we impose, it is not eliminated. The constraints that we impose have, themselves, uncertain outcomes reflecting both our imperfect understanding of our environment and the equally imperfect nature of both the formal rules and the informal mechanisms we use to enforce those constraints.

A incerteza não é, pois, uma condição puramente objetiva, que emana dos próprios eventos como se deles fosse parte constituinte. Ela tampouco se limita à ausência de informação relevante sobre determinado evento, já que o valor desta informação só pode ser conhecido após ela ter sido obtida (Arrow, 1971 [1962]), e ele dependerá também da obtenção de outras informações complementares que a corroborem ou a contradigam. Além disso, como salienta Dequech (2006, p.112), “o futuro ainda está por ser criado”, o que significa que não só é impossível conhecê-lo posto que inexistente uma lista pré-determinada de eventos futuros (e, portanto, parte da informação relevante para a previsão ainda está por ser produzida), como também há espaço para a novidade e a criatividade, que, por sua vez, são capazes de provocar mudanças estruturais e não-antecipadas.

Sabemos que, embora a incerteza se encontre presente de forma ubíqua no cotidiano da economia, isso não inviabiliza em absoluto a tomada de decisão individual. A todo o momento encontramos agentes empenhados em descobrir novas soluções, tomando decisões cujos resultados são *a priori* incertos e, de fato, lançando-se em direção ao desconhecido na busca por novas oportunidades econômicas. Sabemos também que, de acordo com a natureza dos desafios econômicos enfrentados, bem como a profundidade de seu conhecimento sobre eles, os agentes podem se sentir mais ou menos propensos a assumir esses riscos. Problemas cotidianos, cuja frequência com que surgem no ambiente econômico possibilita aos agentes constituir padrões de conduta (*rules of thumb*) e rotinas organizacionais que lhes provêm soluções satisfatórias ao longo do tempo, certamente são menos desafiadores que eventos imprevisíveis, sobre os quais o estoque de informação existente e a experiência pregressa pouco podem favorecer o entendimento (Newell e Simon, 1972; Simon, 1995).

Em virtude da percepção da incerteza, os agentes constroem modelos mentais para a solução de problemas que, em última análise, reproduzem em suas mentes um ambiente de

expectativas estáveis, ao menos no curto prazo¹⁰⁰. Sendo incapazes de prever o comportamento futuro de quaisquer variáveis consideradas relevantes para a tomada de decisão, os indivíduos devem então assumi-las como imutáveis enquanto não forem surpreendidos pela influência delas sobre os resultados de sua ação¹⁰¹. De fato, embora toda ação humana seja, a rigor, única, ainda observamos regularidade na forma como alguns padrões de comportamento se replicam no tempo¹⁰². Contudo, essa regularidade de ações (que por sua vez enseja a possibilidade de previsibilidade de resultados) se deve exclusivamente ao fato de haver instituições capazes de conformar o comportamento humano, provendo assim estabilidade às variáveis consideradas relevantes para a tomada de decisão.

Quando um indivíduo considera um determinado evento mais incerto que outro, ele é capaz de fazê-lo porque já construiu modelos mentais que julga suficientes para a previsão desses fenômenos, e destarte é capaz de inferir sobre qual deles há maior ou menor disponibilidade de informações relevantes. North (2005, p.15) salienta que é essencial distinguir a incerteza tal qual é percebida por um indivíduo ou por um grupo na sociedade, pois seus efeitos econômicos são distintos; em sua opinião, são as estratégias desenvolvidas pelos grupos sociais para lidar com a incerteza as variáveis mais relevantes no estudo da mudança institucional¹⁰³.

Em suma, a constatação por parte de um agente de que determinado evento é mais “incerto” que outro reflete também, em última análise, seu grau de confiança nos modelos mentais que explicam cada um desses eventos. Nesse sentido, o esforço de teorização sobre a

¹⁰⁰ Segundo Keynes (1937, p.214), em face da incerteza “we assume that the past is a more serviceable guide to the future than a candid examination of past experience would show it to have hitherto been”.

¹⁰¹ Ao afirmarmos esta idéia não estamos, contudo, defendendo a validade da argumentação neoclássica a favor do emprego conceitual de incerteza para situações onde existe exclusivamente risco. Nossa proposição é a de que os indivíduos agem de acordo com modelos mentais nos quais a incerteza percebida é tratada como risco. Mas isso não significa, em absoluto, que a incerteza deixa de permear suas ações. Os agentes são simplesmente incapazes de perceber ou quantificar a incerteza; seu comportamento, então, é orientado no sentido de reduzi-la ao máximo, na medida em que ao menos são capazes de percebê-la. Para isso desempenham um papel fundamental os hábitos e as instituições: para oferecer aos agentes uma sinalização segura que lhes possibilite construir modelos mentais que abarquem o conjunto de informações relevantes para a tomada de decisão. Mas de forma alguma podemos afirmar que esses conjuntos de informações são suficientes para uma previsão correta dos fenômenos.

¹⁰² Este conceito não deve ser confundido com “replicabilidade”. Enquanto regularidade se refere à frequência de certos eventos ocorridos no passado, que podem (ou não) continuar a se repetir no futuro, replicabilidade é a condição que assegura que esses eventos se repetirão no futuro e produzirão os mesmos resultados, dada sua independência em relação a outras variáveis. Em termos práticos, pois, enquanto a regularidade pode ser observada em modelos não-ergódigos, a hipótese de replicabilidade é factível apenas nos modelos ergódigos, comumente empregados pela teoria ortodoxa.

¹⁰³ Claramente aqui, pois, North endossa a idéia de que existem propriedades emergentes na ação coletiva e que se sobrepõem à lógica estrita do comportamento individual. Para um estudo mais aprofundado dessas propriedades, ver Hodgson (2000).

incerteza deve necessariamente enfatizar o papel desempenhado pelos modelos mentais em sua percepção por parte dos indivíduos. Isso porque, tão importante quanto a correta definição e amplitude do conceito de incerteza é a compreensão do funcionamento dos mecanismos cognitivos que permitem aos agentes enfrentá-la em seu cotidiano econômico.

2.2.2. Escolha individual e racionalidade

Segundo North (2005, p.23), somente quando percebermos quão imperfeita e contraditória é a realidade construída por nossos modelos mentais poderemos começar a compreender o processo de transformação desses modelos e, destarte, das instituições. E esta tem sido de fato a maior dificuldade entre os economistas, dada sua predileção por modelos canônicos que ofereçam previsões claras e unívocas quanto ao comportamento das variáveis econômicas. Embora tais modelos ainda representem uma formidável ferramenta de estudo para problemas econômicos de curto prazo, a insistência no seu emprego para a compreensão de fenômenos mais complexos tem não apenas evidenciado suas limitações analíticas, mas, em última instância, também prejudicado o próprio progresso científico no campo das instituições, em particular ao nível de sua influência cognitiva. Nesse sentido, North (2005, p.23) salienta que

The substantive rationality assumption of the economist works well in competitive posted-price markets. (...) If all choices were simple, were made frequently, had substantial and rapid feedback, and involved substantial motivation, then substantive rationality would be both a predictive and a descriptive model of equilibrium settings, and learning models based upon it could be used to describe the dynamics out of equilibrium. But as soon as we move away from this simple competitive model and the price depends on the behavior of other buyers and sellers the complexity of the decision increases and we need to delve much more deeply into the cognitive process. In particular we must take account of the ubiquitous existence of uncertainty (...) The tendency of economists to carry over the rationality assumption in undiluted form to more complex issues involving uncertainty has been a roadblock to improving our understanding of the human landscape.

O autor chama, pois, a atenção para o fato de que, no cotidiano econômico, as informações relevantes para a tomada de decisão dos agentes são freqüentemente imperfeitas ou incompletas, e também a capacidade dos agentes processá-las é notadamente limitada (North, 2005, p.24). Por isso uma teoria consistente de escolha deve buscar explicar como emergem as soluções encontradas pelos agentes no processo de interação com o ambiente econômico em que se acham inseridos.

De acordo com Mantzavinos (2001, p.5-7), uma teoria consistente do comportamento individual deve ser capaz de satisfazer os seguintes critérios:

- a) deve ter uma sólida base positiva, sendo fruto da observação empírica e não uma mera consequência da abstração lógica;
- b) deve considerar os efeitos da transformação econômica e institucional, que por sua vez é consequência das próprias decisões dos agentes;
- c) deve observar as diferenças entre indivíduos, que se manifestam não apenas na escala de preferências mas também nas estratégias implementadas para alcançar seus objetivos.

Na opinião do autor, essas condições podem ser atendidas se concebermos o comportamento individual como um processo contínuo de resolução de problemas, no qual tanto o universo de informações quanto o conjunto de instrumentos cognitivos desenvolvido pelos agentes para analisá-las se modificam no tempo (Mantzavinos, 2001, p.7-8). A definição do objetivo a ser alcançado condiciona a escolha dos modelos mentais a serem empregados pelo agente para essa finalidade, e os resultados obtidos produzem novos dados que serão introduzidos a esses modelos no momento seguinte, propiciando assim sua contínua evolução. Segundo Mantzavinos (2001, p.8),

Problem solving is (...) a process of searching through a state space. A problem can be defined by an initial state, by one or more goal states to be reached and by constraints that a solution that a solution must meet. The procedure of problem solving can be perceived as a method of applying operators so that the goal states can be reached. The set of operators are information processes, each producing new states of knowledge.

Não obstante o reconhecimento dos méritos dessa visão funcionalista, sabemos hoje que a solução de problemas é apenas uma das muitas funções da mente humana (Pinker, 2008). O conhecimento não é apenas um instrumento de compreensão da realidade exterior – de fato, ele é o elemento fundamental de construção da própria identidade de cada indivíduo. E a única forma de teorizar sobre a formação das preferências individuais é transcender a idéia de que os agentes empregam seus modelos mentais apenas como ferramentas de solução de problemas do cotidiano econômico, de modo a focar na análise também os valores e a ideologia expressos em suas escolhas.

2.2.2.1. A escolha racional e as conseqüências não-antecipadas da ação humana: a falácia da maximização

O componente institucional presente no processo de formação das decisões individuais é completamente negligenciado pela teoria da escolha racional, o que em muito compromete sua capacidade de explicação da realidade econômica. North (2005, p.24) afirma que “much of what passes for rational choice is not so much individual cogitation as the embeddedness of the thought process in the larger social and institutional context”. Em outras palavras, o que a teoria econômica entende por “racional” corresponde, de fato, ao resultado de complexos processos cognitivos onde elementos como a trajetória particular de cada indivíduo em uma determinada sociedade, suas crenças e valores e, principalmente, suas condições históricas desempenham um papel crucial.

Numa definição abrangente, dizemos que um ato é racional quando atende ao requisito de se alinhar aos objetivos mais elevados de um agente, segundo suas possibilidades naquele momento. Isso significa, em primeiro lugar, que existem objetivos apriorísticos para os indivíduos, manifestos nas suas preferências e desejos, e que eles são plenamente identificáveis pelos agentes. Em segundo lugar, uma ação racional é definida não apenas em termos do objetivo a ser alcançado, mas também da estratégia empregada com esse fim, uma vez que todo meio disponível implica um custo ao agente e esse custo deve ser ponderado em relação ao benefício associado a uma determinada escolha. Por fim, toda ação racional implica uma crença do agente na correção de sua escolha – essa crença poderá ou não ser validada *a posteriori*, mas a condição de racionalidade demanda que o agente seja coerente em suas expectativas com relação ao resultado futuro de suas ações, dado que esse resultado é necessariamente incerto. Segundo Ferejohn e Pasquino (2001, p.7),

Convencionalmente, um ato racional é um ato que foi escolhido porque está entre os melhores atos disponíveis para o agente, dadas as suas crenças e os seus desejos. Atos racionais maximizam preferências ou desejos, dadas determinadas crenças. Colocado de outra forma, a racionalidade requer que crenças, desejos e ações se relacionem de uma forma particular. Nesse sentido, a racionalidade é uma condição de consistência que sustenta que essa relação seja válida para todas as crenças, desejos e ações.

Mais adiante, os autores salientam a importância da coerência entre crenças, desejos e preferências para a caracterização de uma decisão racional, bem como da capacidade de

identificação prévia desses objetivos, segundo a definição comumente empregada na literatura econômica e nas demais ciências sociais (Ferejohn e Pasquino, 2007, p.7-8, grifos nossos):

A interpretação psicológica tradicional dessa definição [ato racional] é que os agentes têm estados mentais — crenças e desejos — e escolhem as melhores ações que estejam de acordo com eles. Os desejos são considerados de alguma forma como dados ou definidos previamente às ações e também às crenças. Os desejos podem ser, dependendo da teoria, ancorados em necessidades humanas mais profundas (comida, sexo, segurança), ou podem ser ligados à posição social, ou a atitudes morais, ou podem simplesmente ser arbitrários. *O ponto é que eles são de alguma forma fixos ou definidos antes da escolha da ação.* São os desejos ou as preferências que serão satisfeitos na escolha.

A teoria da escolha racional alcançou seu desenvolvimento máximo na literatura econômica a partir da introdução do conceito de expectativas racionais. Segundo esta hipótese, admite-se que as crenças dos agentes individuais se revelam consistentes com os dados observáveis no tempo; além disso, os agentes podem reformular suas estratégias através de um contínuo processo de retro-alimentação de informações, de modo que eles deixam de cometer erros sistemáticos (Lucas, 1982).

A hipótese de expectativas racionais foi bastante criticada em virtude do suposto irrealismo de suas premissas, e experimentou algumas reformulações que relativizaram o racionalismo extremo presente em sua definição original¹⁰⁴. Mas o ponto mais relevante para nosso estudo não é o debate quanto à validade teórica desta hipótese, e sim o fato de o modelo de expectativas racionais ter introduzido a idéia de que há racionalidade na própria crença dos indivíduos quanto ao que ocorrerá em seu futuro. Esse fato não é trivial, pois até então a teoria econômica lidava com a hipótese de que a racionalidade dos indivíduos estava assentada em dados objetivos e estratégias claras, jamais em crenças ou expectativas com respeito a eventos inesperados ou vindouros¹⁰⁵. Mas, o que ainda é mais instigante (e até certo ponto paradoxal para a teoria) é o fato de que as expectativas mais diversas podem ser igualmente racionais, desde que os agentes façam escolhas que as confirmem.

¹⁰⁴ Para uma revisão da literatura sobre expectativas racionais apontando as principais diferenças entre as versões mais “forte” e “fraca” do conceito, ver Moraes (1992).

¹⁰⁵ Mesmo a hipótese de “expectativas adaptativas” sugerida anteriormente por Friedman não reconhecia de fato a racionalidade das crenças individuais, dado que elas não refletiam expectativas em relação ao futuro, mas a percepção imediata (e errônea) dos agentes quanto ao sentido dos preços relativos num contexto em que sofriam a “ilusão monetária” causada pela expansão de gastos do governo. Nesse sentido, as expectativas racionais representam uma abordagem bem mais radical do ponto de vista da teoria da escolha racional, na medida que incorporam decididamente o componente racional às crenças dos agentes em relação ao futuro, impossibilitando assim que sejam ludibriados por quaisquer tipos de eventos econômicos previsíveis.

Exemplos comuns de crenças que se tornam racionais em função do comportamento de seus formuladores são os jogos de coordenação pura, nos quais os agentes podem escolher entre duas ou mais opções de um determinado comportamento e busca-se alcançar a mais perfeita coordenação (que significa que todos os agentes adotam o mesmo comportamento naquele momento). Verificar-se-á facilmente a existência de uma quantidade de equilíbrios exatamente igual àquela de comportamentos possíveis; e, mais importante que isso, todos esses equilíbrios implicarão expectativas racionais dos agentes, uma vez que a crença deles em relação às decisões de seus pares foi ratificada pelos resultados obtidos com suas decisões¹⁰⁶.

Poderíamos conceber ainda outro caso onde o agente formasse suas crenças a respeito de um evento natural – por exemplo, supomos que ele acreditasse no sucesso da perfuração de um determinado poço de petróleo – e verificasse *a posteriori* um resultado coerente com sua expectativa. Neste caso, também se diria que as expectativas do agente foram racionais¹⁰⁷. Mas o mais importante aqui é notar que não há qualquer vínculo direto entre a crença formulada pelo indivíduo e sua concretização (que pode inclusive se dar por motivo fortuito), de modo que é impossível caracterizar uma determinada crença como “racional” com

¹⁰⁶ Um exemplo clássico de jogo de coordenação pura é o chamado “dilema das carruagens”: os carros podem escolher dirigir do lado esquerdo ou direito de uma estrada, e deve-se buscar uma solução que seja a ideal os agentes. Neste caso, haverá apenas dois equilíbrios estratégicos puros (ou todos dirigem pelo lado esquerdo, ou o fazem pelo lado direito da estrada), e, uma vez que os indivíduos tomam suas decisões com base em expectativas em relação ao comportamento de seus pares, é fácil verificar que essas expectativas são verdadeiras (e, portanto, racionais) quando os equilíbrios são atingidos. É preciso observar, contudo, que neste exemplo as expectativas se referem exclusivamente ao comportamento dos demais agentes, não envolvendo dados sobre o ambiente em que o agente está inserido.

¹⁰⁷ Embora a primeira vista pareça trivial, o exemplo da perfuração do poço de petróleo se torna bem mais complexo do ponto de vista da análise de racionalidade, como veremos. Uma vez que o comportamento do indivíduo é coerente com suas expectativas, devemos supor que ele agiu racionalmente. No entanto, o fato de sua crença (encontrar petróleo ali) depender de uma ação futura para se concretizar (perfurar o poço) significa sujeitar a decisão a um evento incerto, o que é irracional na visão, por exemplo, de Jon Elster (2007). O autor advoga que, uma vez que a racionalidade das expectativas só pode ser deduzida de eventos previsíveis e independentes, jamais uma crença que depende da própria ação do indivíduo para ser validada poderia ser considerada racional. No entanto, verificamos que, do ponto de vista estritamente econômico, a ação do agente foi consistente com suas preferências (aumento de riqueza material) e suas expectativas se revelaram acertadas (não tendo sido refutadas pelos eventos observados *a posteriori*); logo, ainda que não seja possível inferir *a priori* a racionalidade de uma crença, tampouco é possível qualificá-la de imediato como irracional, desconsiderando os resultados das decisões tomadas com base nela. Segundo Ferejohn e Pasquino (2001, p.22), uma ação dessa natureza seria melhor caracterizada como um fenômeno “a-razional”; os autores se alinham, assim, com a literatura que considera que para uma vasta gama de ações orientadas para o futuro não é possível estabelecer um critério unívoco de racionalidade. Nosso argumento, no entanto, sustenta que essa ação cumpre os requisitos formais da racionalidade apresentados anteriormente. Essa concepção se alinha com um dos argumentos centrais deste trabalho, que enfatiza a idéia de impossibilidade de construção de um critério consistente de racionalidade com base em eventos futuros, num ambiente em que a dependência das variáveis e a possibilidade de emergência de novidade significam um estado de incerteza em sentido fundamental.

base apenas em eventos futuros que atestem sua correção. Qualquer avaliação do próprio agente nesse sentido consistirá não da correta identificação de uma expectativa racional, mas de uma mera racionalização dos fatos.

De fato, o que observamos em todos estes exemplos é que as pessoas fazem suas escolhas com base em objetivos previamente estipulados, que não necessariamente guardam vínculos com suas crenças ou preferências. Estas são construídas ao longo do tempo, com base na experiência do indivíduo na consecução de seus objetivos mais imediatos de sobrevivência. Uma vez que tenha experimentado o sucesso ou fracasso na busca por um determinado fim, o agente se torna capaz de avaliar esse resultado também de forma cognitiva, construindo assim uma escala de preferências e um conjunto de expectativas em relação ao mundo a sua volta e ao comportamento de seus pares. E nesse processo, ele necessariamente terá que justificar para si mesmo a validade de suas decisões anteriores, por meio da racionalização. Ferejohn e Pasquino (2001, p.9) seguem essa linha de raciocínio, quando buscam se dissociar do reducionismo dos modelos tradicionais de escolha racional atentando para o processo de descoberta e construção das crenças e preferências dos indivíduos ao longo de sua vivência:

Nós não estamos afirmando que (...) as pessoas estão escolhendo as suas preferências ou que elas estão escolhendo suas crenças. As preferências e as crenças são (...) interpretadas ou construídas, apoiadas ou adotadas. O agente entende que está comprometido a alcançar um objetivo, que isso é parte do seu projeto de vida. Esse processo é, em parte, um reconhecimento ou uma descoberta (e, portanto interpretativo), mas também é parcialmente uma aceitação (e uma adoção). (...) as preferências e as crenças se encaixam com cada escolha de uma forma consistente. Esse requisito de consistência é na verdade o que permite a inferência ou construção.

Desta forma, percebemos que mesmo a ação comumente dita “racional” não é, de modo algum, uma mera resposta calculada do ser humano a seus desejos e preferências. As crenças e as preferências individuais são modelos mentais, e destarte, devem ser constantemente construídas, reformuladas e por vezes abandonadas ao longo da experiência particular de vida de cada um. Ao formular seus objetivos, os indivíduos se encontram constrangidos por necessidades materiais imediatas e ainda em pleno processo de formação de seus modelos mentais particulares, de modo que não devemos esperar uma consistência *a priori* de sua ação para com suas

preferências e crenças, mas antes uma coerência *a posteriori* destas com aquela, por meio da racionalização e da auto-justificação de seus atos¹⁰⁸.

Embora o ser humano seja reconhecidamente limitado em suas habilidades dedutivas, ele, não obstante, possui um senso extremamente apurado de percepção de padrões, e é capaz de construir simultaneamente uma enorme quantidade de relações entre os objetos observados em uma realidade complexa, com base nos seus sentidos e na sua própria experiência pregressa (Holland *et alli*, 1989). O processo cognitivo envolve o reconhecimento de padrões, a elaboração de hipóteses com base na realidade observada, a dedução baseada nas hipóteses construídas e a contínua readaptação destas. Os indivíduos carregam consigo uma vasta gama de hipóteses pré-construídas, com base nas experiências anteriores, no esforço dedutivo e na observação do comportamento das variáveis implicadas. Quando eles tomam suas decisões, acabam por eleger aquela hipótese (ou conjunto de hipóteses) que lhes parece ser a mais plausível para explicar o evento confrontado. Mas um elemento fundamental desse processo subjetivo de decisão é o aprendizado: os agentes a todo tempo “testam” suas hipóteses pré-estabelecidas, abraçam outras que lhes parecem mais convenientes e descartam aquelas que consideram impróprias para a análise daquele evento (Arthur, 1994). Através de uma série de processos cognitivos aperfeiçoados ao longo de sua experiência em sociedade eles são capazes de atualizar suas informações, engajando-se assim num aprendizado contínuo em que suas estratégias evoluem mesmo diante de problemas que se repetem no tempo e espaço.

2.2.2.2. Racionalidade limitada: *satisficing* e as “regras de bolso” da ação individual

No estudo dos fenômenos econômicos, comumente compreendemos o comportamento humano com base no princípio da escolha racional – uma decisão lógica que,

¹⁰⁸ O pressuposto da racionalidade substantiva não se verifica na prática, pois, em função tanto das limitações cognitivas dos indivíduos quanto da impossibilidade de estabelecerem um compartilhamento de informações efetivamente completo num contexto de competição pela posse de recursos escassos, dado que a assimetria de informação neste caso implica sua conversão num ativo essencial para a sobrevivência econômica dos agentes. Contudo, apesar das limitações dos modelos de racionalidade substantiva, eles continuam a ser empregados na literatura, em larga medida em virtude da dificuldade encontrada pelos economistas em formalizar e operacionalizar outros modelos que buscam oferecer hipóteses mais consistentes, porém igualmente mais complexas, para a explicação do comportamento dos agentes individuais.

comparando o custo ou esforço para alcançar um determinado objetivo ao seu benefício esperado, nos permite eleger aquela que é a alternativa mais vantajosa dentre todas as possíveis. Subjacente a esse princípio se encontra a hipótese de racionalidade substantiva – o ser humano é tido como capaz de precisar claramente seus objetivos e os meios necessários para alcançá-los, tornando assim factível o pressuposto de maximização do bem-estar individual.

Embora esse modelo aparentemente simples seja de fato capaz de explicar grande parte das decisões individuais na sociedade, ele, não obstante, tem se mostrado insuficiente quando aplicado ao estudo dos problemas econômicos. Observamos uma ampla gama de exemplos de decisões de alocação de bens e fatores de produção que não respeitam as condições determinadas pelo modelo de escolha racional, e que, outrossim, têm se mostrado economicamente bem sucedidas ao longo do tempo. Simon (1956; 1991) busca explicar a coerência dessas decisões através da substituição do conceito de racionalidade substantiva por um novo modelo de descrição de tomada de decisões individuais: a racionalidade limitada.

A primeira vista, o novo conceito de racionalidade desenvolvido por Simon (1956) consistia num modelo de decisão que viola alguns dos pressupostos da escolha racional, embora ainda seja consistente com a idéia de que o indivíduo busca alcançar seu objetivo da forma que supõe ser-lhe a mais vantajosa em cada momento. No entanto, seu alcance teórico provou ser muito mais abrangente e profundo do que sugeriria a princípio (Kahneman, 2003). Para melhor compreender a importância desse conceito, é necessário ter em mente, pois, quais os preceitos mais elementares da teoria da escolha racional.

Em particular, essa teoria demanda que o indivíduo se satisfaça plenamente apenas quando alcançar o objetivo definido *a priori*. No entanto, freqüentemente violamos esse princípio quando enfrentamos o cotidiano das decisões econômicas – adquirimos bens em quantidade e qualidade distintas das que havíamos definido como necessárias anteriormente, oferecemos nosso labor por salários e condições de trabalho incompatíveis com nossas preferências iniciais, etc. E, não obstante, em todos esses casos nos convencemos de que tomamos a decisão mais correta. Além disso, o princípio da escolha racional exige que sejamos capazes de definir claramente quais são os meios de obtermos nossos objetivos, de modo a elegermos aquele que nos é mais benéfico. Mas sabemos que, em virtude das dificuldades dessa definição e da urgência de nossa tomada de decisão, freqüentemente escolhemos meios que não são os mais vantajosos, sem que, no momento seguinte, tenhamos oportunidade ou mesmo sejamos capazes de efetuar a correção

de nossas decisões anteriores. Em outras palavras, o processo de retro-alimentação de informações é necessariamente problemático, e erros sistemáticos são cometidos frequentemente ao longo do tempo.

Segundo o princípio da racionalidade limitada, devido à complexidade do mundo e à própria limitação computacional dos agentes, estes são obrigados a construir e readaptar continuamente seus modelos mentais (Simon, 1991; 1992). Além disso, os valores dos indivíduos condicionam sua forma de perceber a realidade, donde se conclui que suas decisões não se baseiam em critérios estritamente econômicos. Vale dizer: nossos modelos não são apenas positivos, mas também normativos.

Simon (1991) explica que a racionalidade de decisões aparentemente equivocadas segundo a teoria econômica ortodoxa se encontra na necessidade de tomarmos decisões imediatas num contexto de incerteza e complexidade, que nos impossibilita conhecer e atualizar todas as informações necessárias para nossa escolha. A informação necessária para a concepção de uma estratégia ótima não apenas é custosa, mas também necessariamente incompleta, pois grande parte dela ainda está por ser produzida no curso da ação; o processo de tomada de decisão dos agentes no mercado também é um processo de descoberta e aprendizado, que se renova continuamente. Isso implica que os agentes são conformados a adotar regras práticas de decisão em seu cotidiano (*rules of thumb*) com base no seu conhecimento e na sua experiência pregressa (Newell e Simon, 1972; Simon, 1992).

Uma vez que sabemos que a racionalidade dos agentes é restringida por sua capacidade de obter e processar informações, ainda resta definir um critério alternativo para a escolha ideal, num contexto de incerteza forte. Em seu trabalho seminal, Simon (1956) sugeriu a idéia de *satisficing*: ao invés de buscar o resultado “ótimo” a todo tempo, os indivíduos se contentam em alcançar objetivos considerados *a priori* factíveis e bem especificados, “satisfazendo-se” então com sua estratégia caso o resultado pretendido seja efetivamente obtido. Ele não questionará a racionalidade de sua decisão a não ser que disponha de informação (a custo acessível e em tempo útil) que o incentive a isso. Como parte dessa informação não pode ser obtida *a priori*, mas apenas no próprio curso da implementação da decisão tomada, será necessário que o agente se defronte com resultados efetivamente inesperados para que reconsidere a eficácia da estratégia adotada e então reformule seus modelos mentais. Mas, caso alcance seus objetivos, ou obtenha resultados inferiores, porém ao menos ainda previsíveis, a

decisão tomada inevitavelmente acabará por lhe conformar, dados os custos e dificuldades em conjecturar alternativas melhores a cada momento. Posteriormente, o conceito de *satisficing* seria recuperado por Williamson (2000) e incorporado de forma definitiva ao arcabouço da análise organizacional na NEI como alternativa à idéia de otimização empregada pela teoria ortodoxa, apesar das persistentes dificuldades encontradas para sua operacionalização em modelos formais.

A idéia de racionalidade limitada nos oferece o primeiro instrumento para a construção de uma teoria consistente de explicação dos processos de emergência e mudança institucional. Ao assumirmos a hipótese de que os indivíduos criam procedimentos para lidar rapidamente com problemas econômicos freqüentes, que podem não corresponder à estratégia ideal, mas lhes poupam o custo de obter e processar as informações necessárias à consecução dessa estratégia (que de resto são desconhecidas *a priori*), abre-se a possibilidade de concebermos um sistema econômico onde os agentes desenvolvem espontaneamente modelos simultaneamente adaptativos e eficientes, assegurando assim a possibilidade de se alcançar condições de equilíbrio mesmo num contexto de forte incerteza¹⁰⁹. Nesse sentido, segundo Kahneman (2003), o princípio da racionalidade limitada representa uma alternativa promissora de superação das limitações dos modelos de escolha racional.

Diante da necessidade de tomada de qualquer decisão econômica, mesmo a mais trivial e corriqueira, todo agente é confrontado com toda uma gama de informações cuja veracidade e relevância, como vimos, não podem ser conhecidas *a priori*. A forma como ele define seus objetivos também condiciona seus próprios critérios de sucesso na sua consecução. Ele não pode prever todos os eventos possíveis que afetarão e serão afetados pela sua ação – e, de fato, ele sequer se preocupa com a maior parte deles, haja vista que as diferentes possibilidades de combinações de eventos tendem ao infinito. O agente estabelece, dentro dessas infinitas possibilidades, um conjunto de variáveis relevantes, para as quais estipula metas e estratégias afins. Assim, basta que estes objetivos se concretizem para que ele se considere satisfeito com o resultado de sua ação, sendo-lhe indiferentes os impactos de sua decisão sobre quaisquer outras variáveis destituídas de relevância no seu cálculo inicial. Mas obviamente isso não impede que

¹⁰⁹ Houve algumas tentativas de formalização do conceito de racionalidade limitada na Economia dos Custos de Transação por meio da teoria dos jogos, mas os resultados obtidos não foram considerados satisfatórios pelos próprios autores; tampouco parecem promissoras as perspectivas de desenvolvimento posterior (Kreps, 1999). A razão fundamental dessa dificuldade é que o conceito de racionalidade limitada é muito mais amplo que a idéia de *second best*, já bastante disseminada na literatura ortodoxa. Não obstante a ausência de formalização, a racionalidade

sua escolha produza efeitos relevantes sobre a ação de outros indivíduos e, em última análise, também para o sistema econômico como um todo, engendrando assim a possibilidade de conseqüências inesperadas oriundas da cumulatividade e interdependência dos processos de decisão.

A racionalidade limitada consiste, portanto, numa lógica pragmática e maleável que permite a tomada de decisão num ambiente de incerteza em sentido forte. Ao invés de buscarem o melhor resultado possível para suas ações (cujo critério de verificação resulta impossível num ambiente de incerteza), os indivíduos optam por estabelecer metas factíveis, cujos critérios de avaliação a respeito do sucesso ou fracasso já se acham definidos no momento da escolha. Assim, em caso de sucesso o agente é capaz de se satisfazer com o resultado obtido sem que necessariamente tenha plena convicção *a posteriori* de que aquela ação foi a melhor possível a ser realizada. Conforme sintetiza Simon (1992, p.4)

The selectivity of the search, hence its feasibility, is obtained by applying rules of thumb, or heuristics, to determine what paths should be traced and what ones can be ignored. The search halts when a satisfactory solution has been found, almost always long before all alternatives have been examined.

Isso não significa, em absoluto, que o indivíduo não modifique seu comportamento posteriormente, se confrontado com novas informações que lhe sinalizem a possibilidade de haver outra ação mais vantajosa para a consecução daquela finalidade. Mas a conformação a uma estratégia factível e relativamente estável ao longo do tempo lhe permite estabelecer hábitos e desenvolver seu conhecimento tácito, possibilitando mesmo a redução dos custos relativos àquela ação no longo prazo. As instituições existentes também contribuem para reduzir a incerteza por meio da convergência dos padrões de comportamento, sinalizando aos agentes qual o meio menos custoso para a consecução de seus objetivos ao mesmo tempo e influenciando a própria forma como eles definem suas preferências e seus critérios de satisfação. Mas é preciso ressaltar que as instituições, embora tenham por finalidade última a redução da incerteza que permeia as decisões humanas, também podem, de fato, acabar por aumentar a incerteza percebida pelos agentes vinculados a um arcabouço institucional distinto. Nas palavras de North (2005, p.15),

While the deep underlying source of institutions has been and continues to be the effort by humans to structure the environment to make it more predictable, this effort can and frequently does make for increased uncertainty for some of the players.

limitada se encontra hoje definitivamente incorporada à discussão teórica da ECT, figurando também como um dos conceitos-chave para a explicação da emergência dos custos de transação.

Através da construção de modelos mentais e de seu aprimoramento com base na retro-alimentação de informações obtidas em suas ações, o agente estabelece quais são seus critérios particulares de percepção e avaliação da incerteza quanto aos eventos econômicos futuros. Ele é capaz de determinar quais são os fatores relevantes para sua decisão, e, uma vez obtidas as informações necessárias segundo esse critério subjetivo, ele também se torna capaz de comparar a possibilidade de ocorrência de diferentes eventos, de modo a escaloná-los quanto à sua expectativa de concretização. Mas essa não é, de modo algum, uma escala de graus de incerteza fundamental. Dada a incompletude de dados e a impossibilidade de valoração *a priori* das informações, os agentes são incapazes de organizar, com absoluta certeza, uma ordem de probabilidade de ocorrência de eventos. E, ainda que o fizessem, tampouco tal escala pode ser extrapolada para a análise do comportamento de um conjunto de agentes distintos, mesmo que compartilhem os mesmos modelos mentais, pois sua ação conjunta produz efeitos diferentes daqueles resultantes da soma de suas ações individuais.

2.3. A construção da identidade: modelos mentais como elos entre indivíduos e sociedade

No caminho trilhado até aqui em nosso estudo, pretendemos explicar como o conhecimento humano e a racionalidade são construídos a partir do aprendizado individual, por meio tanto da estruturação de mecanismos cognitivos quanto da interação com outros indivíduos em experiências compartilhadas. Demonstramos que nesse processo a influência da cultura, manifesta nos valores e crenças internalizados pelos agentes, é fundamental, posto que os indivíduos não apenas compreendem o mundo através de seu aprendizado, mas também o transformam e nesse processo constroem gradativamente sua identidade social.

Faz-se necessário agora descrever com maior precisão como o componente social condiciona a ação dos agentes. Para tanto, devemos subir alguns degraus na análise de modo a focar agora, para além da dimensão cognitiva, a esfera das relações estabelecidas entre os indivíduos e os grupos sociais a que pertencem. Através do estudo dos elementos institucionais que estruturam, conformam e dão sentido aos grupos, verificaremos que a ação coletiva possui uma identidade particular, que se distingue quantitativa e qualitativamente daquela oriunda da

simples agregação de ações individuais orientadas a uma determinada finalidade. Em particular, demonstraremos que os grupos possuem mecanismos singulares de coesão que transcendem em muito a estrita lógica economicista de sanções e recompensas presente nos modelos de convergência de padrões de comportamento usualmente aplicados pela literatura neoclássica. Além disso, a própria forma como os agentes se vinculam aos grupos também se revela muito mais complexa que aquela sugerida com base no estrito auto-interesse individual. Discutiremos essas questões com maior profundidade ao longo dos próximos tópicos.

2.3.1. O fenômeno dos grupos sociais

Dentre as contribuições dos teóricos do estudo das organizações, destaca-se para os objetivos deste trabalho a obra de Capra (1997), que apresenta uma visão original dos grupos ou redes sociais baseada na idéia de um “sistema vivo”, conceito originalmente introduzido por Maturana e Varela (1980) no campo da Biologia. Segundo estes autores, a condição de “vida” de um organismo ou sistema é definida com base na sua capacidade de auto-reprodução, denominada *autopoiese* (Faria, 2002). Nesse sentido, as instituições configurariam exemplos de sistemas vivos, ao contrário das máquinas e de outras construções materiais humanas, justamente por serem capazes de se replicar e evoluir através de mecanismos endógenos de transformação.

Segundo Capra (1997), tanto os sistemas “vivos” (espécies biológicas, ecossistemas e instituições) quanto os “mortos” (máquinas, programas de computador, etc.) possuem três características que são essenciais em todo e qualquer sistema: i) padrão; ii) estrutura; e iii) processo. Analisaremos mais detidamente a seguir o significado de cada um desses conceitos.

O padrão corresponde ao projeto estrutural que define a própria identidade do sistema, ou, analogamente, desempenha um papel semelhante ao dos genes para os seres vivos em geral, ou mesmo ao hábito dos indivíduos e à rotina das organizações. Por definição, no caso dos sistemas vivos o padrão deve ser único – ainda que membros da mesma espécie ou instituições de natureza similar compartilhem muitas características semelhantes em seus padrões. Além disso, o padrão pode ser herdado e retransmitido às gerações futuras, permitindo assim a continuidade da evolução dos sistemas vivos.

Já a estrutura de um sistema corresponde à sua composição material (ou, no caso específico das instituições, ao arranjo contratual que as define formalmente e aos valores nelas embutidos). Diferentemente do que ocorre nos sistemas mortos, nos sistemas vivos a estrutura deve ser necessariamente flexível e mutante, de modo a dotá-los da capacidade de adaptação necessária para a sobrevivência num ambiente também em constante transformação. Obviamente, esse grau de flexibilidade e tolerância à mudança irá variar para cada tipo de sistema observado.

Por fim, o processo define a forma como um sistema cumpre seu propósito de existência. Por exemplo, uma máquina que se limita a realizar funções lineares e repetitivas, ou mesmo a converter insumos em produtos finais, possui uma finalidade clara e imutável no tempo, descrita no seu manual de operação. Já uma organização que acumula conhecimento por meio de sua experiência e assim se torna capaz de transformar a si mesma pode ter múltiplos propósitos ao longo de sua história (Capra, 1997).

Uma abordagem das ciências sociais que se aproxima do modelo proposto pro Capra é a chamada teoria dos sistemas complexos (também denominados “abertos”), aplicada à explicação do comportamento dos indivíduos enquanto componentes de um mesmo grupo. Segundo esse modelo, os agentes figuram como unidades componentes de uma estrutura maior, o grupo social, que apresenta características qualitativamente distintas daquelas que seriam encontradas caso somássemos as características individuais de seus membros. Isso porque, ao invés de meros elementos constituintes, os agentes figuram como “nós” no sistema, e a quantidade de sinapses (elos estabelecidos com outros agentes) determina seu grau de compartilhamento de modelos mentais e, destarte, a capacidade de intercâmbio de informações e interação social de cada indivíduo. Em outras palavras, temos aqui que o todo é maior que a soma das partes (Prigogine, 1996).

Por sua vez, cada grupo social (conjunto de agentes) opera como um imenso nó, permitindo a concentração de informações e sua rápida disseminação entre os indivíduos que fazem parte desse “clube”. Os grupos, portanto, permitem aos agentes estabelecer uma quantidade muito maior de vínculos com seus pares, amplificando e acelerando o processo de disseminação de informações ao longo da estrutura do sistema. Por outro lado, é importante ressaltar que esses nós também podem operar como pontos de estrangulamento no fluxo sistêmico de informações, uma vez que concentram um grande número de sinapses em seu interior. De fato, à medida que o sistema se torna cada vez maior e mais complexo, deveremos

observar um crescimento substancial da capacidade de processamento de informações desses nós, e, simultaneamente, uma espécie de competição entre eles no sentido de concentrar cada vez mais sinapses em seu interior, operando assim em escala crescente, ao mesmo tempo em que dificultam o acesso de outros nós a seus próprios fluxos internos.

Um sistema complexo não pode ser compreendido adequadamente por uma metodologia científica reducionista, uma vez que ele é qualitativamente diferente da soma de suas partes constituintes. No presente caso, embora não possamos inferir qualquer padrão de racionalidade do sistema como um todo (representado pelo tecido social), ainda podemos, outrossim, observar padrões coerentes de comportamento por parte dos grupos e agentes que o compõem, já que seus modelos mentais convergem para padrões estabelecidos de acordo com as necessidades econômicas impostas pelo padrão de desenvolvimento tecnológico da sociedade num determinado momento histórico.

A visão de grupo social como uma estrutura viva, dotada de capacidade intrínseca de reprodução e organização, e, de forma análoga, como um sistema complexo, permite um diálogo profícuo com a teoria das redes desenvolvida nas ciências sociais, no sentido de estabelecer um consenso em torno da dinâmica do processo de evolução dos grupos e instituições. Segundo a analogia proposta por Castells (2000), podemos conceber as redes como um complexo emaranhado de fios e nós que se articulam para a formação e trânsito dos fluxos de informações, sendo que cada nó permite que uma mesma informação seja distribuída por vários canais da rede. O autor define então as redes, de forma sucinta, como “um conjunto de nós interconectados” (Castells, 2000, p.498), dado que o mais importante na análise não é a morfologia estrutural da rede em si, mas antes a forma pela qual os fluxos de informação se disseminam em seu interior.

Numa proposta teórica que de certo modo sintetiza todas essas diferentes abordagens, Mance (2000, p.24) assim descreve o fenômeno da rede social:

Trata-se de uma articulação entre diversas unidades que, através de certas ligações, trocam elementos entre si, fortalecendo-se reciprocamente, e que podem se multiplicar em novas unidades, as quais, por sua vez, fortalecem todo o conjunto na medida em que são fortalecidas por ele, permitindo-lhe expandir-se em novas unidades ou manter-se em equilíbrio sustentável. Cada nódulo da rede representa uma unidade e cada fio um canal por onde essas unidades se articulam através de diversos fluxos.

Seguindo essa mesma linha de pensamento, Martinho (2001, p.25) afirma que “redes são estruturas plásticas, dinâmicas e indeterminadas com uma configuração flexível

regidas por mecanismos de auto-regulação, à maneira dos sistemas adaptativos. Redes não têm centro, [...] não são delimitadas, não são circunscritas e não são descritas.” Já orientado por um enfoque mais formalista, Musso (2004, p.31) define a rede como uma “estrutura de interconexão instável, composta de elementos em interação e cuja variabilidade obedece a alguma regra de funcionamento”.

O componente que mantém a coesão de uma determinada rede social é o conjunto de valores e objetivos comuns de seus membros, dado que, em última análise, eles são autônomos para decidir quanto à sua vinculação ou não àquele grupo. Figurando como os nós da rede, os agentes desenvolvem estratégias comuns ao mesmo tempo em que preservam sua identidade e objetivos particulares. Mas não basta a identificação de objetivos comuns para caracterizar um determinado grupo de indivíduos como uma rede – é necessário, para tanto, que eles também compartilhem valores e estratégias (Martinho, 2001, p.26). Caso contrário, poderíamos incorrer no erro de supor que agentes que competem por um mesmo objetivo fazem parte de uma rede.

Uma rede social em muitos casos não possui centro ou hierarquia, dado que se estrutura de forma horizontal e descentralizada, permitindo assim um elevado grau de diversidade de informações e de flexibilidade e rapidez na sua difusão¹¹⁰. A inexistência de um foco central de organização não impede, contudo, a coesão da rede nem a emergência posterior de hierarquias e “núcleos” em seu interior, uma vez que seus membros desenvolvem gradualmente papéis bem definidos à medida que se articulam e descobrem suas potencialidades, podendo então assumir posições mais ou menos preponderantes em sua organização. Esses papéis não são, contudo rígidos – a própria dinâmica fluída da rede enseja uma constante rearticulação de suas partes, com novos atores emergindo e assumindo posições distintas no conjunto. A interação social se dá justamente por meio dos “nós”, ou seja, dos agentes que, embora obedecendo a algumas regras de comportamento e pensamento comuns a todos os membros da rede, ainda mantém, não obstante, certo grau de autonomia que se reflete justamente na diversidade de valores e estratégias e na pluralidade de informações geradas pelo conjunto (Musso, 2004, p. 32).

Redes são formas de organização social que implicam o estudo de uma coletividade em movimento. As redes podem ser: (i) formais, consolidadas na forma de

¹¹⁰ Segundo Pauli (2006, p.60), outras características fundamentais das redes sociais são: sua multiplicidade, a densidade de suas conexões, a prioridade dos fluxos sobre os nós, seu funcionamento enquanto um sistema aberto, multidimensional, e não-linear, e sua estruturação por meio de um processo dinâmico de conectividade social e transitividade.

organizações que oferecem serviços específicos na sociedade, tais como igrejas, escolas, empresas, etc.; ou (ii) informais, que são aquelas construídas pelas relações de solidariedade no contexto em que o indivíduo está inserido, e incluem família, amigos, vizinhos, colegas de trabalho, etc.

Uma vez que constituem a própria cultura de um determinado grupo social e são construídas com base nas trocas, respeito mútuo, escolhas e valores comuns, as redes informais são capazes de influenciar decisivamente o comportamento e a visão de mundo dos indivíduos que delas participam. Sua relevância institucional decorre do *status* que a sociedade atribui a seus membros, que é proporcional à importância atribuída às técnicas sociais por eles dominadas para a consecução dos objetivos econômicos da comunidade (Veblen, 1988).

Emirbayer e Goodwin (1994, p. 1449) definem rede como “um conjunto de relações ou ligações sociais entre um conjunto de atores”, sendo estes atores indivíduos que trocam informações entre si através dos elos. Cada indivíduo estabelece elos mais fortes ou mais fracos com seus pares, de acordo com sua proximidade e posição no sistema; a densidade, centralidade e frequência com que o indivíduo interage com os demais determinará sua importância na rede. Os atores com maior quantidade de interações e contatos compõem os principais elos de uma rede. Quanto mais forte for o vínculo existente entre dois indivíduos, mais similares eles serão, uma vez que compartilharão dos mesmos contatos e informações (Granovetter, 1983, p. 204).

Aqueles indivíduos que sustentam relações mais fortes e estreitas entre si, tais como laços familiares, de amizade ou mesmo de cooperação para um determinado propósito, são denominados “cliques” (Emirbayer e Goodwin, 1994, p. 1449). Os cliques podem representar diversos grupos sociais: famílias, instituições, organizações, ou mesmo manifestações espontâneas como resposta a um evento externo tais como turbas e movimentos populares. O grupo pode ser considerado uma espécie de rede social, na medida em que sua identidade e coerência dependem fundamentalmente da natureza dos elos estabelecidos por seus membros. A principal característica econômica dos grupos sociais é sua capacidade de assegurar que determinados bens privados se tornem públicos para seus membros, graças à maior capacidade dos grupos em obter, disseminar internamente e também proteger as informações estratégicas para seus interesses (Olson, 1971). Além disso, os grupos também asseguram a seus membros um

poder político superior, em virtude de torná-los capazes de exercer um poder de barganha maior do que aquele que teriam se agissem separadamente.

A centralidade é um elemento essencial na análise de redes, pois é a característica que define a posição e a capacidade de atuação de cada agente naquele conjunto social. Em termos estritos, a centralidade é definida pela “posição de indivíduos em relação aos outros, considerando-se como medida a quantidade de elos que se colocam entre eles” (Marteleto, 2001, p. 76). A fim de se determinar o grau de centralidade de um indivíduo na rede, é preciso identificar claramente qual sua posição em termos de densidade e frequência de interações com outros atores. Esta posição não deve ser entendida como uma condição permanente ou mesmo uma hierarquia constituída, uma vez que é fluída e, portanto, sujeita a mudanças de acordo com alterações nos elos e na frequência das interações. Não obstante, a centralidade do ator determina sua condição de *poder* na rede: quanto mais bem posicionado estiver o agente numa determinada rede, maior será a diversidade e frequência com que ele intercambia informações, e, destarte, maior será sua capacidade de influenciar seus pares.

Certos atores possuem grande quantidade de vínculos diretos com seus pares, porém não ocupam posições de centralidade no arranjo da rede, enquanto outros que não dispõem de tantos vínculos apresentam grau muito maior de centralidade. A razão disso é a capacidade dos indivíduos modelar suas interações segundo estratégias de maximização de contatos e otimização de informações: muito mais do que a quantidade de vínculos pessoais, é determinante para centralidade do indivíduo sua habilidade em obter informações de outros com os quais não possui vínculo direto. A esta capacidade a literatura de redes sociais denomina abertura estrutural (Marteleto, 2001, p. 76). Mais especificamente, um determinado ator é capaz de desempenhar papel central na estrutura da rede mesmo tendo poucas relações diretas desde que seja capaz de executar aberturas estruturais, contatando atores de características completamente distintas das suas e assim obtendo novas e mais frequentes informações.

Uma vez que o atributo da abertura estrutural assegura aos indivíduos a capacidade de intercambiarem informações com outros mesmo na ausência de vínculos diretos, é evidente a importância dos elos fracos para a compreensão da natureza dos atores e das relações de poder no ambiente da rede. Embora sejam vínculos indiretos, e, destarte, em muitos casos tênues e fugazes, são os elos fracos que permitem que indivíduos de características bastante distintas intercambiem informações, possibilitando assim a emergência e a disseminação da novidade no sistema

(Granovetter, 1983, p. 204). Numa sociedade complexa, os elos fracos ganham crescente importância no cotidiano dos agentes, em muitos casos suplantando mesmo os elos fortes, dada a permanente transformação do ambiente externo e a necessidade cada vez maior de estabelecimento de relações impessoais. Segundo o autor, é mais provável a emergência de pontes (*bridges*) entre os elos fracos do que entre fortes, uma vez que estes últimos denotam uma relação de identificação pessoal que impede o acesso de indivíduos de características mais distintas. Este processo de “construção de pontes” (*bridging*) é responsável, em última análise, pela coesão da estrutura da rede na forma de um sistema complexo, que pode evoluir de acordo com a ação dos indivíduos na busca incessante por conhecimento.

De acordo com Granovetter (1983), os elos fracos possuem ainda um atributo único, que lhes permite promover novas oportunidades para a mobilização dos atores na rede. Isso porque se verifica a tendência de que as pessoas obtenham mais informações a respeito de empregos e outras oportunidades econômicas por meio de seus elos fracos, ao invés dos fortes, dado que aqueles indivíduos que ocupam posição mais distante no círculo de relacionamentos do agente (tais como colegas de trabalho e estudos) em geral participam de outros círculos e assim permitem a ele dispor de informações novas com maior rapidez¹¹¹. Além disso, esse processo de troca de informações com outros atores mais distantes permite ao indivíduo atualizar e validar seu conjunto de informações, o que seria bem mais difícil caso ele limitasse seu contato apenas a elos diretos, uma vez que devido à similaridade de idéias a informação seria então bastante repetida. Do ponto de vista estratégico, verificamos que os agentes que otimizam sua interação social privilegiando o uso de elos fracos necessitam de menos contatos para transferir e atualizar seu estoque de informações, enquanto que aqueles que se limitam a validar seu conhecimento por meio de elos fortes se tornam cada vez mais isolados e incapazes de acompanhar a evolução do conhecimento, enfraquecendo assim sua posição relativa na rede (Granovetter, 1983).

Kuhn (1998) introduziu a idéia de “paradigmas” para definir os consensos de aplicabilidade geral que balizariam as explicações da realidade, segundo a opinião da maioria dos

¹¹¹ Num célebre estudo sobre mercado de trabalho realizado no ano de 1977 em Quebec, Canadá, Langlois (*apud* Granovetter, 1983) entrevistou diversos profissionais recentemente contratados e pôde verificar que a maior parte deles obteve informações sobre aquelas oportunidades de emprego através de relações impessoais e contatos distantes, ao invés de canais tradicionais, tais como vínculos familiares ou de amizade. Segundo Langlois, de uma amostra total de 2.553 indivíduos, apenas cerca de 40% afirmaram ter recebido informações sobre seus atuais empregos junto a pessoas próximas, e uma parcela ainda menor creditou a esses vínculos seu sucesso na obtenção dessas vagas. O autor aponta que para a grande maioria dos entrevistados os elos fracos tiveram maior influência nas suas contratações.

pesquisadores daquele campo científico. Com base nesses paradigmas, propositalmente simplificados de modo a serem dotados de aplicabilidade praticamente irrestrita, os cientistas são capazes de construir robustos corpos teóricos, pois fortalecem progressivamente o axioma central na medida em que sua aplicabilidade irrestrita contribui para atestar empiricamente sua eficácia preditiva. Conforme estabelece o autor (Kuhn, 1998, p. 13),

Considero “paradigmas” as realizações científicas universalmente reconhecidas que, durante algum tempo, fornecem problemas e soluções modelares para uma comunidade de praticantes de uma ciência.

Durante seus estudos sobre a História da Física, Kuhn verificou que as controvérsias existentes entre os membros da comunidade científica a respeito dos métodos e das questões relevantes a serem solucionadas não eram, de forma alguma, sanadas em definitivo, mesmo com o aprimoramento das técnicas de experimentação e a observação de novos fenômenos. De fato, apenas a emergência de um novo fato, suficientemente relevante para a comunidade científica e cuja questão fundamental que despertava não podia ser respondida satisfatoriamente pela teoria científica dominante, precipitava o abandono dos antigos métodos e o abraçamento de uma nova abordagem. Mas ainda assim a teoria ora abandonada preservava uma minoria de adeptos, que continuavam a produzir evidências para dar suporte àquela visão do fenômeno. Outro fato percebido pelo autor é que, embora as controvérsias fundamentais fossem tão abundantes nas ciências naturais quanto nas ciências sociais, elas pareciam ser bem menos evidentes nas primeiras que nas últimas, em muitos casos sendo conhecidas apenas pelos estudiosos mais especializados nesses temas. Esse paradoxo levou o Kuhn a concluir que outros fatores culturais alheios à metodologia científica estrita, tais como a necessidade de reconhecimento dos pares e de uniformização do discurso teórico, além obviamente da influência política e moral, desempenhavam um papel importante na evolução da ciência.

A resiliência de um paradigma advém, segundo Kuhn (1998), do fato de que ele não pode ser questionado com base em seus próprios pressupostos – se faz necessária a emergência de um paradigma rival, cuja eficácia preditiva possa pouco a pouco minar a confiança dos agentes no modelo anterior até que este seja finalmente descartado. No entanto, em muitas áreas do conhecimento humano (notadamente nas ciências sociais), devido a profundas divergências metodológicas o questionamento de um paradigma raramente leva ao seu completo abandono em prol de outro – embora enfraquecido, ele permanecerá válido para um grupo

minoritário de agentes, que continuarão a produzir evidências que o suportem, ainda que seus procedimentos de verificação não sejam aceitos pela maioria.

Ao empregarmos o conceito de paradigma na explicação de fenômenos sociais, podemos compreender melhor a dinâmica de transformação das instituições, uma vez que elas também competem entre si e evoluem conservando certas características particulares no tempo. Denominamos “paradigmas sociais”¹¹² àquelas instituições mais antigas e elementares que regem o cotidiano econômico e político de uma sociedade, tais como: regras (inclusive informais) gerais de conduta social e aplicação da lei; distribuição e proteção aos direitos de propriedade; uso de recursos escassos; participação decisória; etc. Elas são paradigmáticas porque não podem ser flexibilizadas ou descartadas, uma vez que são o ponto de partida de todo processo de aprendizado e experimentação por parte dos indivíduos, mas apenas substituídas por um outro paradigma que se revele mais coerente no sentido de orientar a ação coletiva de acordo com as necessidades impostas por numa nova realidade material.¹¹³

Por outro lado, ao mesmo tempo em que o florescimento de um paradigma técnico difunde os modelos mentais a ele associados através das externalidades de rede, o aumento do status dos grupos vinculados a esse paradigma pode a partir de certo momento criar obstáculos à difusão do conhecimento por toda a estrutura social. Isso porque os grupos privilegiados passarão

¹¹² Podemos conceber como um exemplo extremo de paradigmas sociais as relações de produção no modelo sócio-econômico de Marx. Uma vez estabelecidas e consolidadas no seio da esfera produtiva da sociedade (*infra-estrutura*), elas passam a determinar todas as demais relações sociais existentes, inclusive a própria cultura e a organização do sistema político e normativo (*superestrutura*).

¹¹³ O paradigma social corresponderia, pois, a um conjunto de relações sócio-econômicas elementares, operando de forma similar ao “núcleo” do paradigma kuhniano no modelo desenvolvido pro este autor para explicar a evolução do pensamento científico na história. É importante salientar, contudo, que há uma distinção em relação à terminologia original, embora nosso conceito se aproxime da reformulação proposta pelo próprio autor durante a revisão posterior de sua obra. Em particular, embora Kuhn tenha inicialmente restringido a aplicação do conceito de paradigma ao âmbito da ciência, mais tarde ele acabaria por reconhecer a existência de uma dimensão muito mais profunda de influência dos paradigmas científicos na trajetória histórica das sociedades, que o levaria afinal a reformular e ampliar sua definição original. Numa edição posterior de sua obra clássica, Kuhn (1998, p.218) apresenta a seguinte explicação a seus críticos: “Percebe-se rapidamente que na maior parte do livro o termo ‘paradigma’ é usado em dois sentidos diferentes. De um lado, indica toda a constelação de crenças, valores, técnicas, etc. De outro, denota um tipo de elemento dessa constelação: as soluções concretas de quebra-cabeças que, empregadas como modelos ou exemplos, podem substituir regras explícitas como base para a solução dos restantes quebra-cabeças da ciência normal.” O autor, plenamente consciente da imprecisão do termo, não obstante defendeu seu uso argumentando que essa dificuldade conceitual não implicava ambigüidade ou mesmo relativismo metodológico, uma vez que a flexibilização da definição de um determinado fenômeno não significa em absoluto a negação de sua existência. Mais adiante, Kuhn (1998, p. 219) estabelece que “um paradigma é aquilo que os membros de uma comunidade partilham (...)”, propositalmente suprimindo o termo “científico” da proposição; claramente o autor estava ciente da amplitude de seu conceito e da utilidade de estender seu emprego para muito além das ciências físicas, como afinal se daria a partir da incorporação de seu referencial metodológico por diversos autores vinculados às ciências sociais.

a criar novas instituições cerimoniais, tais como normas, tradições e mesmo métodos científicos, que enrijecem o paradigma estabelecido e limitam a viabilidade de sua adaptação a novas áreas. Além dessas regras formais, a consolidação do paradigma técnico também engendra o fortalecimento de uma ideologia que lhe dá sustentação, ao mesmo tempo em que incentiva os agentes que a seguem, ainda que inconscientemente, a defender e justificar a supremacia daquelas técnicas sociais em relação a quaisquer outras porventura concorrentes. Uma consequência posterior é a conversão das técnicas sociais hegemônicas em “paradigmas”, que passam então a constituir a base do conhecimento sobre a qual as novas descobertas deverão ser introduzidas e disseminadas. Eventualmente, esse conjunto de técnicas passará a constituir também ele um “nó” na gigantesca teia de instituições da sociedade, ou seja, um componente de atração e convergência dos modelos mentais dos agentes.

A viabilidade econômica dos grupos sociais e sua estratégia coordenada de atuação dependem necessariamente da trajetória da matriz institucional daquela sociedade, pois elas são criadas segundo esses padrões regulatórios e se acham imbricadas pelos mesmos valores que determinaram sua emergência no tecido social. Os paradigmas sociais operam então como mecanismos de seleção de novos padrões de comportamento e decisão, conformando os agentes a adotar critérios de racionalidade coerentes com seus valores e preceitos. A introdução de novas técnicas e práticas sociais deve guardar alguma aderência com as regras mais fundamentais que orientam a ação coletiva num determinado momento histórico. A resiliência desses paradigmas contribui, portanto, para explicar não apenas porque a mudança institucional profunda consiste de um processo lento e incremental, mas também porque a trajetória das instituições se torna dependente.

2.3.2. Ideologia, identidade individual e *status* social: o papel da cultura na organização do pensamento e da ação

O processo de dominação e incorporação de um grupo social por outro é bastante lenta sob a perspectiva da consciência individual, ainda que no campo material ele já tenha sido concluído com sucesso. Isso porque os indivíduos apresentam enorme resistência em abandonar os hábitos, crenças e valores de seu grupo original em prol daqueles de outro, por maiores que

sejam os incentivos econômicos e sociais a fazê-lo. De fato, essa resistência pode inclusive assegurar a preservação de uma cultura minoritária dentro do grupo dominante, ainda que sob uma pressão constante e quase que inexorável pela mudança.

Ao estudar esse fenômeno, Norbert Elias aponta que, uma vez que a cultura, os hábitos e as tradições de um determinado grupo são responsáveis por moldar a própria identidade particular de seus membros, haverá uma tendência natural destes em opor-se a toda forma de mudança nessas instituições, uma vez que isso em certo sentido implicaria uma traição ou desprezo pelo esforço de seus pares e das gerações anteriores em conservá-las. As realizações dos membros de um grupo são progressivamente idealizadas e então consagradas em suas tradições, consolidando assim uma identidade histórica particular que exercerá uma enorme influência sobre as gerações posteriores. Mais que isso: dado que o indivíduo identifica o grupo social como seu lócus necessário e permanente de interação social, ele tenderá a temer a mudança de suas regras como uma ameaça à sua própria sobrevivência no tempo, bem como das demais pessoas que compõem seu círculo mais íntimo de relacionamentos. Elias salienta esse ponto, ao discorrer sobre a tendência dos povos em conservar sua identidade étnica ou nacional, ainda que sob a égide da dominação por um grupo externo (1994, p.181, grifos nossos):

A resistência do indivíduo à fusão de sua unidade de sobrevivência com uma unidade maior – ou ao desaparecimento dela nessa unidade – sem dúvida se deve, em grande parte, a um sentimento determinado: o de que, ao se extinguir ou desaparecer uma tribo ou Estado, como entidade autônoma, ficaria sem sentido tudo o que as gerações passadas realizaram e sofreram no contexto e em nome dessa unidade de sobrevivência. (...) O desaparecimento das tradições culturais no curso da absorção em unidades maiores realmente significa (...) uma espécie de *morte coletiva*.

Mais adiante, apontando as dificuldades enfrentadas pelas sociedades contemporâneas em integrar e ou aceitar a coexistência com diferentes culturas em seu próprio seio, Elias (1994, p.183) assevera que não se pode compreender a resistência individual à mudança das instituições que compõem sua identidade de grupo como mero cálculo econômico ou político. O conceito de racionalidade tal qual comumente empregado pela teoria econômica é insuficiente para explicar o comportamento individual diante do processo de mudança institucional, uma vez que negligencia tanto a história dos indivíduos quanto outras dimensões essenciais de seu comportamento, tais como seus valores, sentimentos e emoções. Conforme salienta Elias (1994, p.183, grifo do autor):

É simplesmente racional, dir-se-ia, ceder à pressão de um poderoso processo de integração e irracional resistir a ele. Mas esse próprio par de conceitos (...) provém de uma época anterior, na

qual as pessoas eram claramente retratadas como seres dotados como que por natureza de uma faculdade racional, sendo, por conseguintes, capazes de agir de maneira objetiva. Quando não o faziam, estariam sendo pouco razoáveis ou irracionais. Nesse esquema, não havia espaço para os sentimentos, como quer que fossem chamados – emoções, afetos ou instintos humanos. (...) Deixar às pessoas apenas a alternativa de se portarem racional ou irracionalmente equivale mais ou menos a tratá-las como crianças que ou são boazinhas ou são más. Todavia, no que tange a sua identidade grupal, e, num sentido mais amplo, seu *habitus* social, as pessoas não têm liberdade de escolha. Essas coisas não podem ser simplesmente trocadas, como roupas.

Ao resgatar a importância dos sentimentos e valores afetivos na configuração das redes de relações sociais, freqüentemente negligenciada pela teoria da ação racional, o que o autor sugere é que, em última análise, esses valores desempenham um papel fundamental para a sobrevivência tanto dos indivíduos quanto dos grupos, mesmo quando estes últimos já se encontram em processo adiantado de dominação e absorção por outros (Elias, 1994, p.183). Uma vez que, quanto maior um grupo social, mais distantes entre si se tornam seus membros e mais impessoais as relações entre eles, é essencial para a própria sobrevivência desse grupo que os pequenos conjuntos de laços informais de parentesco, amizade e cultura sejam preservados em seu interior, pois são eles que asseguram tanto a coesão do tecido social quanto a possibilidade de emergência da novidade no processo de evolução institucional¹¹⁴.

O que assegura o status e o poder sócio-político ao grupo social é sua capacidade, por meio de rotinas próprias de inovação e aprendizado, de ampliar de modo consistente a produtividade das atividades econômicas às quais se vincula, e também de descobrir, por meio da interação com outros grupos e sistemas, novos usos e aplicações para suas técnicas. Na medida em que outros grupos replicam o conhecimento e as técnicas introduzidas por esse grupo, eleva-se o valor das informações por ele controladas, e, destarte, o status de seus membros na sociedade. Esse fator também conduz a um fortalecimento dos vínculos entre os diferentes grupos de um mesmo sistema social, ampliando assim o poder do sistema como um todo face a outros que com ele competem.

Uma vez que os indivíduos alcancem uma convergência em termos de estratégias e interesses comuns no tempo, eles podem passar a internalizar valores e crenças que expressam seu efetivo comprometimento em relação aos padrões de conduta e pensamento adotados em seu grupo, não apenas encampando-os como instrumentos de busca de seu interesse individual, mas, de fato, legitimando-os enquanto visões de mundo. Em outras palavras, a ideologia emerge não

¹¹⁴ A identificação do indivíduo com os interesses do grupo social a que pertence também constitui um elemento crucial de coordenação de expectativas para a preservação das convenções que estruturam as relações coletivas. Ver Favereau (2001) e Orléan (2004).

apenas como causa, mas também como consequência da ação coletiva, que desse modo alcança uma nova dimensão para além da estrita convergência de interesses e métodos de ação.

Olson (1971, p. 53-55) sustentou que os grupos menores frequentemente são mais bem sucedidos que aqueles outros com um número elevado de membros, em virtude não apenas da maior probabilidade de que os interesses dos membros sejam convergentes, mas também da facilidade em disseminar a informação, monitorar o comportamento individual e assim assegurar a coerência do grupo. Estendendo o argumento do autor, podemos também inferir que, por meio do aprendizado coletivo e do compartilhamento de estratégias e objetivos, com o tempo a maior coerência e efetividade dos grupos pequenos também passa a ser explicada, em alguma medida, pela identidade comum dos indivíduos enquanto membros de uma mesma unidade social. Assim, o grupo se torna mais que um simples aglomerado de agentes com interesses e padrões de conduta comuns e passa efetivamente a configurar uma instituição.

2.4. Conclusão: a influência dos modelos mentais no processo de construção do agente econômico

Como compreender a influência das instituições sobre o comportamento individual em todas as suas dimensões, tomando como ponto de partida o processo de compartilhamento de modelos mentais?

A fim de responder adequadamente a essa questão, devemos, em primeiro lugar, compreender qual o papel desempenhado pelos modelos mentais na própria conformidade do comportamento humano para com a matriz institucional - em outras palavras, como se dá a permanência das instituições no tempo a partir de sua incorporação na forma de hábitos de pensamento e ação na mente dos indivíduos. Verificaremos também que, ao contrário da forma como comumente abordamos esse tema, a mudança institucional deve ser compreendida antes como um processo de conservação, muito mais do que ruptura - em muitos casos, de fato, algo como “mudar para permanecer como está”. Isso porque instituições possuem a “pretensão” de se perpetuarem no tempo, uma característica não deve jamais ser olvidada¹¹⁵. Essa característica tem

¹¹⁵ O caráter de permanência institucional não é uma mera consequência do processo de *path dependence*. Ele tem um significado muito mais amplo, uma vez que associado à idéia de que em cada momento histórico há uma hierarquia institucional, onde não só o passado, mas também as relações de poder do presente condicionam de forma

origem na própria essência da instituição, que não é constituída por outra coisa que não os próprios valores abraçados por uma sociedade num determinado momento histórico.

Um estudioso dos fenômenos relacionados à influência das instituições sobre o comportamento humano, bem como sua consolidação e evolução no tempo, deve atentar para uma série de fatores que condicionarão o grau de coerência e complexidade de sua pesquisa, quais sejam:

- a) a conclusão de que os agentes não apenas não dispõem de informações suficientes sobre seus custos e benefícios de modo a otimizarem suas estratégias, mas tampouco são capazes de desenvolver mecanismos consistentes de avaliação e reformulação dessas estratégias no tempo, guarda importantes implicações para qualquer teoria de explicação da emergência das instituições ou mesmo proposta de reforma institucional assentada na racionalidade individual (“desenho institucional”);
- b) nenhuma instituição é “eficiente” em si mesma, quer seja como instrumento de regulação da ação coletiva ou mesmo apenas no sentido de perpetuar-se no tempo; em outras palavras, o desempenho e a capacidade de permanência e influência de uma determinada norma no tempo só podem ser aferidos quando ela é tomada em conjunto com as demais regras e valores sociais vigentes naquele momento histórico;
- c) embora haja consenso quanto à importância fundamental da influência da moral e dos valores e crenças sobre a capacidade das sociedades desenvolverem instituições eficientes, a explicação para a emergência e evolução desses padrões culturais no tempo ainda está longe de ser satisfatória, quiçá aceita de forma generalizada na literatura.

Para uma adequada explicação do comportamento dos agentes econômicos, devemos, em primeiro lugar, analisar como se dá seu processo de aprendizado num contexto de incerteza e mudança, e, por fim, como opera a mente humana no estabelecimento de seus parâmetros de decisão e avaliação de resultados, que são os modelos mentais socialmente compartilhados. Os modelos tradicionais de descrição da influência institucional sobre o

sutil, porém decisiva, o conjunto de possibilidades do futuro. Isso implica que qualquer explicação consistente do processo de transformação institucional deve não apenas contemplar a multiplicidade de dimensões analíticas e definições conceituais existentes na literatura, mas também, e, acima de tudo, jamais negligenciar a história.

comportamento humano falham particularmente em razão de sua incapacidade de endogeneizar de forma adequada os processos de construção, aplicação e reformulação dos modelos mentais. A fim de evitar o erro de construir uma teoria com base na mera racionalização dos efeitos aparentes das instituições sobre o comportamento dos agentes, faz-se necessário um entendimento mais profundo sobre a natureza desses elementos cognitivos.

Embora cumulativo, o aprendizado humano não segue uma trajetória linear nem tampouco incremental. Quando novos conhecimentos são adquiridos eles causam também profundas transformações na memória previamente armazenada, de modo que a ampliação do conjunto de informações disponíveis ao indivíduo se dá de modo qualitativo, e não apenas em termos de estoque. Esse processo cumulativo, porém não-linear, de construção do conhecimento pode ser melhor compreendido com base na observação da lógica acerca do funcionamento dos modelos mentais. Quando nos deparamos com um determinado evento, empregamos aquele que consideramos o melhor modelo mental existente para resolvê-lo. Esse processo consiste de duas etapas: inicialmente, buscamos categorizar o evento, delimitando claramente o “problema” a ser resolvido por meio da definição quanto ao objetivo a ser alcançado e quanto aos meios disponíveis para fazê-lo; a seguir, atribuímos valor às alternativas identificadas e elegemos aquela que, em nossa visão, irá nos levar ao melhor resultado possível naquele momento.

Os indivíduos evitam estabelecer critérios excessivamente restritos na delimitação de seus objetivos. Por exemplo, ao decidir comprar um determinado bem, não nos preocupamos em realizar uma exaustiva pesquisa de mercado que nos assegure que a mercadoria eleita é aquela com menor custo e maior benefício comparativamente a todos às demais, inclusive bens substitutos. A razão disso não é apenas a escassez de tempo para decisão ou a dificuldade de processamento das informações relevantes, mas principalmente a necessidade de justificação daquela transação por meio de nossos modelos mentais. Isso porque a própria priorização da necessidade de uma determinada mercadoria em detrimento de outras já consiste no resultado do emprego de um modelo mental estabelecido previamente.

Se estabelecêssemos critérios excessivamente rigorosos para a consecução de nossos objetivos (critérios estes já derivados de modelos mentais consolidados, ressalte-se), então seríamos obrigados a não apenas revisar continuamente nossos modelos mentais, mas também a questionar sua eficácia. Isso levaria a uma queda no grau de confiança nesses modelos, que nos induziria a buscar novas formas de interpretação da realidade por meio de alterações de

comportamento. Essas mudanças seriam, por sua vez, captadas pelos outros agentes, minando suas próprias expectativas futuras (erigidas na presunção de que todos se pautariam pelos modelos mentais anteriores). Do ponto de vista econômico, isso poderia ser interpretado como um aumento na incerteza, quando de fato o que haveria ocorrido seria meramente uma queda na confiança dos agentes em seus próprios modelos mentais, em razão da frustração de suas expectativas em relação ao futuro.

Existe, portanto, uma relação direta entre a forma como percebemos a incerteza em nosso cotidiano e a confiança com que empregamos nossos modelos mentais. De fato, sabemos que na prática a reformulação desses modelos não é, em absoluto, corriqueira nem radical – ao contrário, a tendência dos agentes é a de buscar manter intactos sempre que possível seus modelos de interpretação da realidade, modificando-os apenas diante de uma refutação sistemática de suas previsões no tempo, e, ainda assim, conservando outros modelos complementares de modo a assegurar a preservação de sua própria coerência enquanto indivíduos. Isso porque, muito mais do que meras ferramentas de construção de conhecimento, esses modelos internalizados acabam por formar a identidade social de cada agente, sendo fundamentais para a consolidação de sua escala de preferências e de sua reputação perante seus pares.

3. O papel dos modelos mentais na conformidade institucional da ação humana

Um fato que guarda importantes consequências para a teoria econômica, mas nem sempre atentado pelos estudiosos, é o de que o padrão de conduta estabelecido por uma instituição não necessariamente é seguido de forma consciente pelos agentes. A fim de se compreender a dimensão cognitiva da influência institucional, é conveniente resgatar a análise daquela que, como vimos, é a principal divergência a opor as escolas institucionalistas nas explicações quanto à conformidade institucional do comportamento humano: o papel desempenhado pelas instituições informais.

Uma cisão fundamental no institucionalismo econômico contemporâneo se dá em torno da definição quanto ao nível de consciência que caracteriza o conjunto de processos cognitivos a orientar a escolha dos agentes no sentido de aproximá-los ou afastá-los de um determinado padrão institucional estabelecido. Segundo a heterodoxia institucionalista, a conformidade do comportamento individual com uma instituição resulta antes da consolidação de um determinado “hábito social” de pensar ou agir, ao invés de um processo consciente de decisão quanto à aceitabilidade ou rejeição daquele padrão de conduta¹¹⁶. Por outro lado, os autores vinculados ao *mainstream* institucionalista dedicam maior atenção aos processos de construção do conhecimento e da racionalidade, enfatizando seu caráter intencional e a capacidade de inferência como importantes elementos pré-conscientes a dar um sentido mais racional ao comportamento humano.

A partir da ênfase dada por North (1990) à importância das restrições informais como condicionantes essenciais da institucionalização do comportamento humano¹¹⁷, abriu-se

¹¹⁶ Como vimos no primeiro capítulo, a identificação de instituições como hábitos socialmente compartilhados de ação e interpretação da realidade é uma característica essencial do pensamento institucionalista original, notadamente aquele representado pela tradição de Veblen (Hodgson, 1998), mas também é encontrado no institucionalismo austríaco, cujo precursor e maior expoente é Hayek (1973). Para uma discussão mais aprofundada sobre a tradição institucionalista na escola austríaca, ver Langlois (1998).

¹¹⁷ North e Denzau (1994) e Greif (2006) salientam o papel dos modelos mentais na formação do comportamento institucionalizado, o que a princípio os aproximaria do conceito vebleniano de hábitos sociais; mas esse conceito ainda é um corpo estranho no pensamento novo-institucionalista, uma vez que ainda não está desenvolvido na teoria o “salto lógico” que permite explicar a emergência de instituições econômicas a partir do processo de compartilhamento de modelos mentais. Como vimos, a dimensão cognitiva do fenômeno institucional é muito mais complexa que a mera criação de regras de pensamento e ação visando à redução da incerteza no ambiente econômico. A intencionalidade da razão humana e a habilidade de inferência se destinam a um objetivo muito mais amplo de construção da própria identidade do indivíduo em sociedade. Nesse sentido, as instituições figuram antes

espaço na teoria ortodoxa para uma análise mais aprofundada dos fenômenos relacionados a hábitos aparentemente inconscientes e anomalias econômicas a exemplo de estratégias *second best*, aversão à ambigüidade e emergência de erros sistemáticos. Com base nos estudos da sociologia econômica, logrou-se avançar na compreensão dos “processos pré-conscientes de institucionalização” que explicam a passagem de hábitos compartilhados de pensamento e ação a normas de comportamento cada vez mais explícitas e formalizadas, reconhecendo assim a característica essencial de gradação da influência institucional sobre o comportamento humano (DiMaggio e Powell, 1991; Tolbert e Zucker, 1996; Dequech, 2010)¹¹⁸. Não obstante tais avanços, o cerne da pesquisa novo-institucionalista ainda reside fundamentalmente na busca pela explicação da conformidade institucional do comportamento humano com base na racionalidade.

No entanto, vale notar que a divergência em torno da questão da consciência se torna bastante relativizada quando adotamos a idéia de diferentes graus de conscientização operando conjuntamente, ao invés de concebê-la em termos absolutos. Isso significa que a escolha consciente por um determinado padrão de comportamento não exclui processos inconscientes anteriores que também condicionaram essa decisão – notadamente, a influência de hábitos de pensamento cuja repetição os torna cada vez menos perceptíveis aos agentes. Salientando esse ponto, Dequech (2010, p.6-7) argumenta que a distinção entre comportamentos conscientes e inconscientes é bem menos profunda do que supõem alguns analistas, em virtude das seguintes razões:

First, the corresponding distinction between unconscious and conscious is just a simplifying approximation to the actually much more complex coexistence of several levels of consciousness. Second, at any point in time, doing some things less consciously frees up mental resources for doing other things more consciously. In this sense, habitual conformity with some institutions allows a more conscious conformity with, or deviation from, other institutions. Third, when considered dynamically, these two sets may partly intersect: as habits originate from repetition, repeated conscious conformity with an institution and repeated unconscious imitation of conformers may become a social habit; explanations for conscious conformity may thus help us understand future unconscious conformity.

como equilíbrios inesperados e instáveis da luta de grupos por reconhecimento social, muito mais do que estritos resultados estratégicos da disputa por recursos escassos.

¹¹⁸ Conforme aponta Dequech (2010), o novo institucionalismo sociológico tem se concentrado no estudo dos fenômenos cognitivos pré-conscientes que influenciam o comportamento (DiMaggio and Powell, 1991, p. 22), aproximando-se, pois, da agenda proposta por Veblen na forma dos “hábitos de pensamento”. Do mesmo modo, também Scott (2008) salienta a importância dessa dimensão ao apontar a existência de um pilar cultural-cognitivo da matriz institucional, baseado em estruturas pré-conscientes de compreensão do mundo. Já Tolbert e Zucker (1996), seguindo a linha original proposta por Berger and Luckmann (1967), esclarecem que a “habitualização” de padrões de comportamento é fundamental para sua institucionalização, também enfatizando assim, pois, a relevância do componente cognitivo do fenômeno institucional.

O processo de formação de um determinado hábito social se dá necessariamente por meio da repetição de padrões de conduta e pensamento, que podem decorrer tanto do mimetismo até certo ponto inconsciente do comportamento de outros agentes, quanto da escolha deliberada por um determinado padrão. A hipótese de escolha consciente (deliberada) implica um aparente paradoxo: o agente pode estar seguindo um determinado padrão de conduta de forma consciente, ao mesmo tempo em que inconscientemente contribui para sua institucionalização. Dito de outras palavras, ele não está ciente de que esse padrão de conduta constitui uma instituição, de modo que não se pode afirmar que ele siga conscientemente um determinado comportamento institucionalizado – mas nem por isso sua escolha é menos consciente que aquela de outro indivíduo que corretamente identifica aquele padrão de conduta como uma instituição e por isso a segue. A diferença entre esses dois comportamentos não reside, portanto, na existência ou não de consciência para cada indivíduo, mas no grau de consciência de cada um em relação à institucionalização desse padrão de conduta. Isso evidencia, pois, o fato de que a consciência deve ser compreendida como um conjunto de processos cumulativos, não se resumindo jamais a um atributo independente e exclusivo da mente humana.

O trabalho pioneiro de Dequech (2010) busca sistematizar diversos condicionantes apontados pela literatura como elementos indutores da conformidade do comportamento dos agentes para com os padrões estabelecidos pelas instituições, de modo a delimitar este campo de pesquisa e avançar na compreensão desse fenômeno. As seções deste capítulo se estruturam com base na classificação apresentada originalmente no trabalho desse autor, acrescentando a ela alguns outros elementos que, a nosso ver, também configuram possíveis fontes de explicação para a conformidade institucional do comportamento humano. Nosso argumento central nesta etapa do trabalho é o de que é impossível oferecer uma explicação consistente para esse fenômeno sem considerar o papel desempenhado pelos modelos mentais dos agentes na interpretação dos problemas enfrentados em seu cotidiano econômico e social. A seguir, pois, apresentamos os principais elementos condicionantes da conformidade institucional e qual a influência da esfera cognitiva na explicação de cada um deles, de modo a evidenciar a influência dos modelos mentais na convergência dos padrões de comportamento dos agentes individuais.

3.1. Coordenação e retornos crescentes de adoção

Existem diversos fenômenos econômicos que se manifestam de forma radicalmente distinta no nível agregado; sua natureza emergente inviabiliza a compreensão de seus efeitos com base em análises estritamente atomistas. No sentido de suprir essas lacunas, a literatura econômica incorporou a noção de externalidades de rede como o elemento central de ligação entre os ambientes micro e macro. Esse conceito se encontra hoje estendido a diversos outros campos da literatura das ciências sociais, tendo contribuído decisivamente para o aprimoramento das teorias de redes e grupos sociais, bem como para a explicação do fenômeno da trajetória dependente verificada ao longo da evolução histórica das tecnologias e instituições. Sua apreensão é, portanto, essencial no sentido de compor uma explicação consistente do processo de convergência de expectativas e comportamentos que culmina na emergência e consolidação das instituições no tempo.

A idéia de externalidades de rede está associada a duas hipóteses fundamentais:

a) primeiramente, reconhece-se a existência de uma relação de interdependência entre as funções-objetivo dos agentes; em outras palavras, a escolha de um indivíduo provoca impactos não desprezíveis sobre os resultados econômicos obtidos pelos demais, oferecendo assim um importante incentivo para alterarem sua escala de preferências;

b) além disso, destaca-se também a prevalência de uma forte relação de interdependência bilateral entre os próprios agentes, expressa na continuidade temporal das transações e na construção de uma estratégia comum, que pode inclusive evoluir posteriormente para a formalização num contrato. Essa relação de interdependência se mostra particularmente evidente nos modelos denominados “agente-principal”, nos quais se discute quais alternativas de desenho institucional possuem os mecanismos de incentivos mais adequados à necessidade de uma coordenação efetiva das ações realizadas pelas partes envolvidas na transação.

Na literatura econômica convencional, o conceito de “rede” é comumente associado a um conjunto de produtores e/ou consumidores num determinado mercado, que se inter-relacionam de modo que as decisões de cada agente produzem efeitos significativos sobre o resultado econômico dos demais¹¹⁹. Em outras palavras, existem externalidades geradas pelo

¹¹⁹ É importante observar que o enfoque metodológico individualista presente no arcabouço teórico ortodoxo se reflete na própria forma como o fenômeno das externalidades de rede é descrito, ensejando uma leitura reducionista do fenômeno. Uma vez que as externalidades remetem a circunstâncias nas quais o comportamento individual dos

consumo de determinados bens ou pelo emprego de fatores à medida que varia a quantidade de agentes que atuam nesses mercados. As externalidades associadas ao consumo e à produção em determinados mercados afetam as funções-utilidade dos agentes, modificando assim o nível de bem-estar geral.¹²⁰

Não obstante as aparentes limitações dessa definição em termos de objeto, não há motivo para supor que a aplicação do conceito de externalidades de rede deva permanecer restrita ao campo dos fenômenos econômicos. Quando falamos na utilidade gerada a partir do compartilhamento de um determinado bem por uma rede de usuários, não necessariamente estamos nos referindo a produtos ou serviços de natureza mercantil – de fato, como veremos, não só praticamente todas as mercadorias geram algum tipo de externalidade positiva a partir da disseminação de seu uso, como também diversos outros tipos de interação social produzem efeito semelhante, de modo que o escopo das externalidades de rede é muito mais amplo que aquele usualmente tratado na literatura ortodoxa. Em particular, é fundamental o papel desempenhado pelas externalidades de rede na consolidação das instituições numa sociedade, não apenas aquelas destinadas à regulação comportamental, mas também as crenças, expectativas e valores, ou seja, as chamadas “regras de pensamento”. Como salienta Dequech (2010, p.7-8)

The object of choice involving increasing returns to adoption does not have to be a physical one or a technology. Others have already extended the notion of increasing returns to adoption to deal with the adoption of institutional forms such as laws and constitutions. (...) I maintain more explicitly that the object of choice may be an informal behavioral pattern or a set of ideas, like an opinion, an expectational pattern, or a more general model. Then we can relate increasing returns to adoption to informal institutions as patterns not only of behavior, but also of thought.

A emergência de externalidades de rede está relacionada tanto à interdependência existente entre o comportamento dos indivíduos quanto à correlação verificada entre a utilidade proporcionada por uma determinada mercadoria e sua quantidade negociada no mercado. Mais especificamente, aceita-se a premissa de que o valor-utilidade de cada unidade de um determinado bem se eleva quanto mais unidades desse bem são adquiridas pelos consumidores.

agentes é afetado pelo conjunto das escolhas dos demais participantes do mercado, a ênfase da análise econômica convencional recai exclusivamente sobre os efeitos que esse conjunto de escolhas gera sobre a função utilidade daqueles agentes. Outros efeitos e dimensões dessas externalidades, bem como os canais institucionais que possibilitam sua emergência, são freqüentemente negligenciados pela teoria neoclássica, posto que sua explicação transcende os princípios da racionalidade substantiva e da otimização condicionada num ambiente de escassez.

¹²⁰ Segundo Katz e Shapiro (1985, p. 424), “There are many products for which the utility that a user derives from consumption of the good increases with the number of the other agents consuming the good. (...) The utility that a given user derives from the good depends upon the number of other users who are in the same ‘network’ as is he or she.”

Esta propriedade emergente pode estar também relacionada às expectativas dos agentes, de modo que o valor de um determinado bem pode se elevar (ou decrescer) em função do volume de vendas futuras projetado pelo mercado¹²¹. O crescimento da demanda em função da existência de externalidades de rede está diretamente vinculado a fatores técnicos ou culturais, tais como a compatibilidade entre produtos e sistemas. Nos mercados onde se verificam essas características, os agentes percebem um aumento da utilidade do bem consumido à medida que se torna mais evidente sua capacidade de integração a outros produtos (Economides, 1995). Assim, verificamos que a construção de redes conectando diversos consumidores e/ou produtores estimula a expansão do consumo agregado dos bens, dado que cada vez mais os agentes irão priorizar a compatibilidade técnica dos diversos produtos existentes no mercado no intuito de maximizar suas funções-objetivo.¹²²

É importante notar que o fenômeno das externalidades de rede se verifica muito além do campo estrito da alocação de fatores de produção e do consumo, abrangendo também a esfera cultural, notadamente negligenciada pela teoria econômica ortodoxa. A possibilidade de associação de novos hábitos de consumo com padrões de comportamento já estabelecidos na sociedade também enseja um aumento no valor desses bens. De modo similar, os agentes também percebem neste caso uma elevação da utilidade no consumo do bem e passam então a privilegiar em suas funções-objetivo aqueles padrões de consumo que se mostrem socialmente mais aceitos, contribuindo assim para a consolidação de um modelo de consumo geral, agregando um conjunto de mercadorias culturalmente associadas.

Os efeitos econômicos associados à presença de externalidades diretas ou indiretas podem ser melhor compreendidos do ponto de vista da complexidade da estrutura física de cada

¹²¹ Embora a curva de demanda apresente inclinação negativa, existe a possibilidade de seu deslocamento para cima (ou para baixo) em função de expectativas positivas (ou negativas) em relação à quantidade de um determinado bem que será negociada no mercado. Esse deslocamento decorre justamente da expansão (ou estreitamento) da rede que conecta os consumidores desse mercado.

¹²² A fim de melhor qualificar o conceito de externalidade de rede, Katz e Shapiro (1986) distinguem dois padrões distintos para esse fenômeno. As chamadas externalidades “diretas” envolvem aquelas situações em que se verifica o incremento da utilidade de um determinado bem diante do crescimento de sua procura no mercado. A principal razão disso é que o valor agregado oriundo da funcionalidade técnica daquele produto e do status social associado à popularização de seu consumo se eleva à medida que novos compradores o adquirem no mercado, proporcionando assim um ganho real a seus consumidores. Exemplos dessas externalidades podem ser observados na expansão de linhas telefônicas e de comunidades virtuais na Internet. Já as externalidades de rede denominada “indiretas” não são derivadas das características funcionais do bem nem de sua imagem no mercado, mas representam os benefícios externos que emergem *pari passu* à expansão da rede, tais como o incentivo ao desenvolvimento e expansão da oferta de bens e serviços complementares ou de alguma forma impactados positiva ou negativamente pela ampliação

rede¹²³. Para as externalidades diretas teríamos uma estrutura mais densa, composta por n nós interconectados por meio de ligações bi-direcionais (*two-way network*). Neste caso, cada agente representa um nó da rede, o que significa que, para n agentes existirão $n(n-1)$ ligações potenciais, que elevam o benefício proporcionado a cada um deles à medida que a rede se expande. Cada $(n+1)$ ésimo indivíduo conectado à rede produz externalidades diretas para seus pares, dado que adiciona $2n$ novas conexões complementares em potencial (Economides, 1995). Já as externalidades indiretas operam no caso das redes cujas conexões são unidirecionais (*one-way network*) – neste caso, embora os agentes que participam da rede não possam compartilhar diretamente os benefícios oriundos de sua expansão, eles ainda poderão ser beneficiados na medida em que ela traga consigo outros efeitos, a exemplo da redução de custos a partir dos ganhos de escala obtidos com a produção em maior quantidade de uma determinada mercadoria¹²⁴.

Segundo Filippi, Pierre e Torre (1996, p.91-92), o conceito de externalidades de rede consolidou duas grandes agendas de pesquisa na literatura econômica. De um lado, vários autores buscaram formalizar essa idéia por meio de modelos estocásticos nos quais as externalidades de rede faziam emergir um padrão unívoco, que então se disseminava pelo sistema econômico por meio da convergência de decisões dos agentes. Os mecanismos de auto-reforço decorrentes dos ganhos obtidos com as externalidades determinam a convergência para um padrão tecnológico que engendra uma trajetória cumulativa de aprendizado. Gradualmente essa trajetória implicará custos de oportunidade e transação cada vez mais elevados impedirão a adoção de outras tecnologias, ainda que mais eficientes em termos de desempenho, num

do consumo daquele bem. São exemplos desse tipo de externalidades os aplicativos para celulares, os isotônicos em academias de ginástica, etc.

¹²³ De acordo com Liebowitz e Marglois (1994), a introdução do conceito de externalidades indiretas possibilita uma diferenciação mais clara também entre as externalidades denominadas “pecuniárias” (que se manifestam exclusivamente por meio do sistema de preços) e as externalidades tecnológicas (que operam na forma de difusão de novos padrões técnicos). Uma vez que as externalidades pecuniárias decorrem da interdependência entre os mercados, o mecanismo de preços é suficiente para regular seus resultados – sempre haverá perdedores, mas do ponto de vista social o excedente gerado mais que compensará tais perdas. Por outro lado, as externalidades tecnológicas são usualmente caracterizadas pela literatura econômica convencional como “falhas de mercado”, uma vez que surgem de forma inesperada e freqüentemente inviabilizam uma solução pelo mecanismo de preços, demandando então a intervenção do governo visando especificar claramente os direitos de propriedade envolvidos.

¹²⁴ Por exemplo, no caso de dois setores industriais que produzem bens complementares (A e B), para os quais os consumidores demandam combinações do tipo $A_i B_j$, para m tipos diferentes do bem A e n tipos de B haveriam mn combinações possíveis de bens demandáveis. Assim, cada consumidor adicional produzirá externalidades indiretas para seus pares *pari passu* à elevação da demanda pelos componentes do tipo A e B , o que, por sua vez, ensejará uma elevação na quantidade de variedades de A e B disponíveis no mercado em função das economias de escala.

fenômeno conhecido como *lock-in*.¹²⁵ Já outra corrente de autores busca desenvolver modelos de competição entre padrões tecnológicos com base na perspectiva de expansão do mercado possibilitada pelas externalidades de rede. Neste caso, ao contrário dos modelos de *lock-in*, mais importante que o padrão tecnológico adotado pelo agente no passado é o tamanho da rede e sua capacidade de antecipar satisfatoriamente o comportamento de seus pares. Através de modelagem com jogos seqüenciais, é possível determinar do ponto de vista de cada firma qual a melhor estratégia em termos de estabelecer as compatibilidades técnicas de seu produto com os de seus concorrentes, enfatizando assim as possibilidades de cooperação ou competição em cada caso. (Katz e Shapiro, 1985; Economides, 1996).

Assim, enquanto os modelos de *lock-in* buscam explicar a emergência de um determinado padrão com base na evolução tecnológica pregressa do mercado, enfatizando a importância das externalidades de rede na forma de ganhos de aprendizado que elevam os custos de oportunidade de outras tecnologias, os modelos de competição de redes atribuem um papel fundamental à capacidade de cada rede em termos de estrutura e processos, de modo a se capacitar para capturar os ganhos propiciados pela expansão do mercado. Em certo sentido, podemos então dizer que as externalidades de rede nos modelos *lock-in* têm sua origem no “passado” do mercado, ou seja, no seu desenvolvimento tecnológico pregresso, ao passo que nos modelos de competição de redes elas se referem a perspectivas futuras de apropriação dos excedentes desse mercado. Mais importante aqui é salientar que esses modelos são antes complementares que concorrentes em termos de explicação teórica, dado que abordam dimensões distintas, porém igualmente relevantes, de um mesmo fenômeno econômico¹²⁶.

¹²⁵ O efeito *lock-in* significa o “travamento” dos agentes num determinado padrão tecnológico, em virtude tanto dos ganhos de escala quanto do custo cada vez maior em abandonar aquele padrão em prol de outro, ainda que este seja tecnologicamente mais eficiente. Exemplos clássicos na literatura econômica são os casos do desenvolvimento do teclado QWERTY (David, 1985) e da concorrência entre os modelos de reprodução de filmes em videocassete VHS e Betamax (Arthur, 1990). Esses autores demonstram que nesses casos, em virtude do efeito *lock-in*, o mercado convergiu para um padrão tecnológico inferior, não obstante serem amplamente conhecidas as vantagens dos padrões concorrentes. Esse fato ilustra a idéia de que, ao contrário do que pressupõe a teoria neoclássica, não existe uma necessária identificação entre as eficiências econômica e técnica; além disso, verifica-se que a trajetória de evolução tecnológica de um determinado mercado desempenha um papel decisivo sobre suas possibilidades futuras de inovação.

¹²⁶ A literatura econômica costuma distinguir as redes de acordo com a estrutura de direitos de propriedade que as regulam, qualificando-as como “proprietárias” ou “não-proprietárias”. Nas primeiras há uma definição clara dos limites de propriedade de seus membros e em geral custos significativos de entrada ou saída, em razão de envolverem tecnologias em que se exige elevados investimentos fixos e ativos específicos para a construção física da rede. Exemplos de redes proprietárias são os sistemas de TV a cabo, telefonia fixa, e provedores de Internet, além de clubes, programas de benefícios a clientes e serviços bancários em geral. O caráter proprietário da rede decorre da aquisição, por parte do membro, de direitos específicos de utilização. Já nas redes não-proprietárias inexistem uma

A transição de um padrão de comportamento estabelecido para outro não necessariamente deriva da decisão consciente dos agentes – num ambiente de incerteza, essa mudança pode ocorrer como resposta a estímulos econômicos sutis e localizados, que ensejam a formação de um novo conjunto de soluções no universo subjetivo dos indivíduos. A todo o momento nos deparamos com situações que demandam uma compreensão inédita da realidade, e é graças à capacidade humana de inovar e desenvolver novas perspectivas de abordagem dos problemas materiais enfrentados que a organização econômica da sociedade pode evoluir na direção de um padrão mais elevado de produtividade. Podemos então conceber, a princípio, uma miríade de estratégias factíveis na busca por um determinado objetivo econômico. Mas, que fator possibilitaria que apenas uma delas se tornasse cada vez mais disseminada na sociedade a ponto de constituir, afinal, um comportamento institucionalizado para os agentes? Poderíamos imaginar, à primeira vista, que a eficiência econômica é o critério último de seleção para esta questão. Mas ocorre que, como vimos anteriormente, nem sempre o padrão mais disseminado será aquele que produzirá os melhores resultados sociais possíveis, haja vista que a incerteza impede que os indivíduos alcancem esse ideal econômico. Então, quais são os determinantes desse resultado institucional?

A estabilidade em torno de um determinado padrão de comportamento pode derivar de outros fatores que condicionam o processo de aprendizado dos agentes e não de sua eficiência, pois no contexto de um ambiente complexo esta não pode ser determinada *ex ante*, por mais perfeito e completo que seja seu conjunto de informações. Como Arthur (1994, p. 14, grifos do autor) salienta, usando como exemplo o processo hipotético de escolha dos motoristas de automóveis por um padrão de organização do tráfego:

estrutura clara de direitos de propriedade, dado que, na maior parte dos casos, essas redes não são projetadas nem demandam uma estrutura física específica, mas surgem espontaneamente a partir do desenvolvimento das relações sociais entre seus membros. Nessas redes o acesso geralmente é livre e isento de custos, conferindo-lhe assim uma característica não-proprietária. As redes sociais são, por definição, não-proprietárias; por isso, doravante nos concentraremos exclusivamente em seu estudo, que, para além das externalidades de rede, envolve ainda muitas outras dimensões usualmente negligenciadas pela ortodoxia econômica.

Com base na idéia de retornos decrescentes de escala, a teoria neoclássica pressupõe que, para redes proprietárias, mesmo havendo externalidades de rede em algum momento no tempo deverá se observar uma progressiva redução dos benefícios marginais proporcionados ao proprietário da rede em expansão, até o ponto em que eles se igualarão aos custos de incorporação de novos membros (Liebowitz e Margolis, 1994, p. 140). Além disso, o custo de entrada dos novos ingressantes na rede também seria crescente, à medida que a estrutura física da rede estaria cada vez mais saturada em termos físicos. Haveria então um ponto de equilíbrio entre custos e receitas marginais que definiria o tamanho ótimo da rede. Nas redes proprietárias, o efeito *lock-in* se verifica sobretudo na trajetória pregressa da rede, uma vez que é sua superioridade tecnológica é evidenciada pela existência de custos de aquisição. Já nas redes não-

(...) even though individual choices are rational, there is no guarantee that the side “selected” is, from any long term collective viewpoint, the better of the two.; and *ex-ante* knowledge of drivers’ preferences and possibilities does not suffice to predict the “market outcome”.

Embora não possamos intuir *a priori* qual será o padrão de comportamento vencedor, sabemos, não obstante, que, uma vez estabelecido, ele deverá se tornar cada vez mais disseminado no sistema e também difícil de se alterar, em razão da adesão voluntária dos agentes. Uma vez que um determinado padrão de comportamento passa a ser replicado por um grupo de indivíduos, estabelece-se entre eles uma expectativa de preservação desse comportamento ao longo do tempo, que dilui a incerteza quanto aos resultados a serem obtidos no futuro e, destarte, lhes assegura uma maior confiança em seu planejamento no presente. Ou seja, há um reforço natural (*reinforcement*) daquele padrão exclusivamente em razão da expectativa dos agentes de que seus pares também irão adotá-lo no futuro. E esse processo de retroalimentação de incentivos obviamente não deriva de mecanismos de sanção, mas através da convergência e homogeneização dos modelos mentais, de modo a tornar as expectativas dos agentes auto-realizáveis. Retomando o conhecido exemplo da orientação do tráfego de automóveis, Arthur (1994, p.14, grifos nossos) assevera que

As time passes inducements to individual drivers to change sides, if offered, would gradually become ineffective; the allocation of cars to sides of the road becomes progressively more rigid and “locked-in.” (...) And “historical small events” are not averaged and “forgotten” by the dynamics. *History may decide the outcome.*

E, mais especificamente, quando o resultado das expectativas dos agentes é, ele próprio, objeto de especulação (como sói ocorrer no caso das instituições), qualquer critério objetivo de eficiência ou convergência se torna completamente inaplicável, uma vez que o processo pelo qual os agentes tentam descobrir qual será a expectativa dos demais resulta numa regressão infinita. Nesses casos, a influência dos retornos crescentes de adoção se torna ainda mais decisiva, posto que a expectativa dos agentes se revela cada vez mais acertada na medida em que mais indivíduos passam a adotar aquela mesma opinião sobre o futuro - em outras palavras, a profecia se torna auto-realizável. Nas palavras de Dequech (2010, p.8):

(...) the connection between increasing returns to adoption and self-fulfilling expectations becomes more direct, as the object of adoption itself can be an expectation or a model used to generate expectations. In situations where the average opinion is expected to be a self-fulfilling expectation, the more an opinion is expected to gain supporters, the more it tends to really gain supporters and

proprietárias, esse efeito é observado em relação ao futuro, já que a ausência de custos de entrada e saída implica maior liberdade dos agentes e, destarte, uma competição mais acirrada das redes por sua vinculação.

thus to become a representative average opinion and a convention. Keynes's comparison of the stock exchange to a newspaper beauty contest provides a famous example of such a convention (...).

Subjacente ao processo de *lock-in* (aglutinação de estratégias e comportamentos em torno de um determinado padrão ou consenso) se encontra a idéia de trajetória dependente (*path dependence*): uma vez que um determinado padrão foi estabelecido no passado, ele condiciona as possibilidades futuras de transformação do sistema¹²⁷. Em outras palavras, padrões de comportamento, padrões tecnológicos e outros modelos institucionais evoluem numa trajetória contínua, ainda que sua direção não possa ser determinada. E a razão última disto é que o aprendizado humano se dá de forma gradual, na qual o conhecimento adquirido previamente condiciona seu aprimoramento posterior.

É importante ainda notar que o conceito de retornos crescentes de adoção não necessariamente se vincula à busca exclusiva pelo auto-interesse individual, mas também ajuda a explicar a permanência das instituições no tempo com base numa visão mais ampla do comportamento dos agentes, que permita abarcar o altruísmo e o "bem comum" como objetivos factíveis de serem perseguidos por indivíduos orientados por uma lógica racional. A convergência dos agentes na direção de um determinado padrão de pensamento ou conduta, neste caso, se daria não em virtude da busca exclusiva pelo auto-interesse, mas da identificação desse padrão como desejável ao interesse do grupo. Como salienta Dequech (2010, p. 8-9),

(...) the concept of increasing returns to adoption has (even if implicitly) been associated with the traditional economic notion of self-interest as strict selfishness. I maintain, however, that this does not need to always be the case, especially if one is not restrictive about the object of choice involving increasing returns to adoption. An alternative notion of self-interest allows one's well being to depend on the well being of others or on the common good of the participants of a collective entity (an organization, a group, etc). The individual may adhere to a collective pattern because he or she considers this to be good for the group in general; if the individual expects the benefit for everyone involved to increase with the number of other people who conform (at least after a minimum number has been reached), then there are increasing returns to adoption.

¹²⁷ Um dos fatores que explicam a natureza incremental dos processos de mudança econômica e institucional nas sociedades é justamente o fenômeno denominado *path dependence*. Numa sociedade complexa, a todo o momento diversas tecnologias competem entre si na busca pela primazia no mercado. A partir do momento de introdução de uma tecnologia, os agentes passam a compartilhar informações que asseguram sua disseminação e aprimoramento, bem como sua aplicação a novos setores econômicos e campos de pesquisa científica. Isso engendra uma rápida difusão daquele padrão tecnológico, pois ao mesmo tempo em que possibilita a obtenção de retornos crescentes na adoção dessas técnicas graças ao processo de aprendizado, por outro lado também eleva progressivamente os custos para a introdução de técnicas concorrentes no mercado. Caso esse padrão tecnológico se torne dominante, ele passa então a condicionar o surgimento das inovações futuras, que devem se adequar a ele de modo a assegurar sua viabilidade no mercado. Assim se consolida um processo de dependência nas trajetórias tecnológicas, pois a inovação deve antes suplementar a técnica dominante que substituí-la por completo.

Como as fontes do crescimento econômico e também seus custos são derivados dos incentivos estabelecidos pelo marco institucional, arranjos com maior ou menor grau de eficiência podem perdurar em virtude das próprias falhas que caracterizam os mercados políticos, e também porque as instituições possuem rendimentos crescentes, caracterizados por uma série de externalidades e complementaridades de rede (North, 1991; 2005). A mais importante causa de persistência das instituições reside nas limitações informais, que por natureza evoluem mais lentamente ao longo do tempo. Portanto, devido ao caráter cumulativo do processo de mudança institucional derivado das externalidades de rede geradas pelas instituições, assim como pelo fato de que o aprendizado é fortemente influenciado pela experiência histórica particular que moldou os modelos mentais de cada indivíduo, também as decisões tomadas no passado no seio de uma determinada sociedade guardam um impacto decisivo sobre suas possibilidades futuras de desenvolvimento econômico e social¹²⁸.

3.2. Sanção social, egoísmo e altruísmo

A sanção social constitui um dos mais poderosos incentivos à conformidade institucional do comportamento humano. Embora a liberdade de iniciativa e a busca do auto-interesse ainda constituam pilares fundamentais das sociedades capitalistas contemporâneas, verificamos que o egoísmo e o oportunismo são frequentemente punidos no ambiente econômico por meio de retaliações institucionalizadas, quer sejam elas de natureza formal ou informal. Igualmente, o altruísmo é reconhecido como uma qualidade desejável no comportamento dos

¹²⁸ O efeito *lock-in* também nos permite compreender melhor o fenômeno da “ordem espontânea”, conceito introduzido por Hayek (1973) em seu célebre estudo sobre o processo de formação das instituições econômicas e políticas nas sociedades humanas. Mesmo num ambiente de incerteza e sem dispor de modelos suficientes para a compreensão da realidade econômica em todas suas dimensões, os indivíduos são, não obstante, capazes de desenvolver estratégias comuns por meio de um contínuo processo de tentativa-e-erro, no qual eles reformulam seus modelos mentais e os adaptam ao comportamento observado nos demais agentes. E a idéia de *path dependence* é essencial para explicar a persistência de instituições obsoletas e ineficientes do ponto de vista alocativo, sendo especialmente destacada por North (1990; 1991; 2005) na análise do desempenho econômico das civilizações ao longo da história. Diferentes visões de mundo levam a diferentes decisões econômicas e políticas. Mas ao contrário dos modelos convencionais, onde a expectativa racional assegura que os agentes não repetirão seus erros sistematicamente, no modelo de North o ambiente muda continuamente e de forma cumulativa, de modo que não há qualquer mecanismo que assegure a condição de eficiência de uma determinada estratégia no tempo, e as decisões tomadas no passado restringem enormemente as possibilidades futuras de ação em decorrência dos efeitos de *lock-in* que engendram uma trajetória institucional dependente. Em outras palavras, a história importa, e mesmo aprendendo

agentes, e, destarte, é incentivado por diversos meios na sociedade. No entanto, a teoria econômica tem demonstrado particular dificuldade em lidar com a explicação do fenômeno do comportamento altruísta. Como veremos, essa dificuldade decorre justamente de sua explicação insuficiente quanto à dimensão cognitiva do comportamento humano, assim como sua negligência em relação ao componente institucional presente na tomada de decisão dos indivíduos.

Historicamente, percebemos que as sociedades mais bem-sucedidas do ponto de vista do desenvolvimento econômico e social são aquelas que enfatizam a reciprocidade, não como uma estratégia calcada apenas na punição do comportamento oportunístico, mas como uma verdadeira forma de estímulo à preocupação com o bem-estar alheio, ampliando o impacto das ações dos outros agentes sobre nossas próprias decisões. Por isso, assume-se que a cooperação é benéfica aos agentes, na medida em que elimina o oportunismo e reduz a incerteza em relação ao futuro, estimulando assim a confiança mútua¹²⁹. No entanto, verificamos na prática que o comportamento oportunístico é muito mais freqüente do que poderia ser esperado pela teoria. Isso porque uma condição essencial para a existência da cooperação, do ponto de vista da teoria dos jogos, é a repetição das interações, algo não tão simples de ser observado na realidade. Havendo poucas ou mesmo nenhuma repetição do jogo, verificamos que os agentes serão estimulados a não cooperar, uma vez que assim em geral obterão um retorno imediato significativamente maior¹³⁰.

A existência de normas sociais implica a possibilidade de sanções positivas ou

com o passado ainda podemos vir a cometer os mesmos erros no futuro - de fato, o fazemos com muito mais freqüência do que poderia supor ou explicar a teoria econômica ortodoxa.

¹²⁹ Como vimos anteriormente, ainda persiste um intenso debate na literatura sobre até que ponto o comportamento altruísta representa realmente uma modificação das preferências dos agentes, tidas *a priori* como egoístas pela teoria neoclássica. De fato, o comportamento altruísta pode ocultar também uma elevada dose de egoísmo. Tampouco existe um consenso entre os biólogos quanto ao real propósito do altruísmo do ponto de vista da evolução natural. No entanto, independentemente da natureza econômica, biológica ou psicológica do altruísmo, seus benefícios para a sociedade são inquestionáveis, não apenas em razão dos largamente conhecidos males do comportamento oportunístico para nossa sociedade, mas, principalmente, pela possibilidade que a busca pelo interesse coletivo apresenta de promover a cooperação, que é a chave para a construção de um arranjo institucional verdadeiramente eficiente e duradouro.

¹³⁰ Young e Foster (1991) argumentam, contudo, que em determinadas condições os resultados da estratégia cooperativa podem ser inferiores aos daquela denominada de “defecção pura”, bastando, para tanto, pequenas modificações nas condições iniciais do modelo. Confrontando as três estratégias possíveis do modelo original (cooperação pura, deserção pura e *tit for tat*) num sistema não-determinístico em que o número de interações é aleatório, os autores demonstram que os *pay-offs* também se tornam variáveis. Além disso, na hipótese de não-extinção de estratégias no tempo e de variação da população, o modelo também apresenta resultados bastante distintos, uma vez que para que a estratégia *tit for tat* seja de fato a ótima se faz necessário uma quantidade reduzida de agentes que optem por desertar (não cooperar) sempre.

negativas, ou seja, algum mecanismo de recompensa para aqueles indivíduos que observam a norma ou de punição para os dissidentes. Em muitos casos, portanto, um determinado padrão de conduta institucionalizado é seguido de forma consciente pelos indivíduos em razão da existência de sanções. Poder-se-ia, a princípio, afirmar que em tais casos a instituição é seguida exclusivamente em razão do auto-interesse individual, e a própria existência da sanção já evidenciaria por si só a prevalência do egoísmo na sociedade; esse é de fato o enfoque mais comum na ortodoxia institucionalista, posto que assentado em pressupostos neoclássicos (Akerlof, 1980; Becker, 1996, p.225). No entanto, como veremos, a existência e a aplicação de sanções sociais é coerente inclusive com estratégias movidas por interesses essencialmente altruístas.

As sanções sociais correspondem a mecanismos coercitivos que operam tanto em nível formal quanto informal (DiMaggio e Powell, 1991; Scott, 1995). Ao mesmo tempo em que sinalizam aos agentes de forma clara a possibilidade de punição ou recompensa por seu comportamento, elas também influenciam suas decisões por meio do compartilhamento de valores e modelos mentais. Em outras palavras, do ponto de vista social a sanção não representa para o indivíduo apenas um elemento a mais a ser considerado no seu cálculo racional estrito, mas uma condição mais profunda que tem implicações decisivas sobre sua reputação e imagem, e que frequentemente se manifestam na forma de sentimentos como culpa, orgulho, remorso, etc.

Em seus modelos mais simples, a tentativa neoclássica de abarcar o fenômeno do altruísmo de forma coerente com o pressuposto fundamental da maximização da utilidade individual consiste em internalizar a função-utilidade de um agente na de outro, de modo que este último seja assim condicionado a buscar também o interesse do primeiro para atender ao seu. No modelo original de Becker (1976) existem dois indivíduos, sendo um deles exclusivamente egoísta e o outro parcialmente altruísta. Como na função-utilidade do agente altruísta estão incluídos tanto o seu próprio consumo quanto o consumo do outro agente, ele escolhe transferir parte de sua riqueza ao outro. Esse comportamento gera um efeito importante: o agente egoísta também se vê então obrigado a não adotar certos comportamentos que prejudiquem o bem-estar do indivíduo altruísta, uma vez que assim poderia reduzir também seu próprio bem-estar¹³¹. Em

¹³¹ Não obstante seus avanços, a teoria de Becker apresenta uma deficiência metodológica fundamental: ao igualar o altruísmo ao egoísmo, na medida em que trata ambos os comportamentos como meras estratégias para a obtenção do bem-estar individual, o modelo não é capaz de oferecer qualquer explicação lógica para o egoísmo, que se torna

outras palavras, ambos agentes passam a considerar em seus cálculos a necessidade de inclusão do outro na produção de bens e o montante total de riqueza a ser distribuída, em vez de se concentrarem apenas em seu próprio consumo. Em certo sentido, portanto, a teoria de Becker reintroduz a preocupação com o bem-estar coletivo, ainda que assentada firmemente sobre uma base individualista, uma vez que os meios (comportamento altruísta) são claramente distinguidos dos fins (maximização do bem-estar individual)¹³².

Um dos principais trabalhos posteriores a recolocar o problema do altruísmo sobre bases distintas daquelas propostas pela tradição neoclássica é o modelo apresentado por Axelrod (1984), inspirado nas experiências realizadas com o clássico exemplo do dilema do prisioneiro. Nesse problema econômico, a opção pela colaboração se mostra sempre mais eficiente que a defecção, mas a dificuldade em antecipar o comportamento do outro e o elevado custo oriundo dessa incerteza leva os agentes a adotarem uma postura defensiva, que por sua vez conduz a uma solução inferior do ponto de vista do bem-estar. Contudo, se o jogo for repetido por várias rodadas, os agentes podem convergir para um equilíbrio superior se adotarem o princípio da reciprocidade (*tit for tat*), cooperando quando o outro cooperar e não cooperando em caso de defecção.

A sanção social também corresponde a um elemento essencial de conformidade institucional segundo a abordagem econômica inspirada na teoria dos jogos. Axelrod (1984; 1997) afirma que, no intuito de se promover a cooperação, é necessário fazer com que os agentes abandonem o cálculo auto-interessado exclusivamente orientado ao curto prazo, enfatizando a importância da incerteza em relação ao futuro de modo a levá-los a ponderar de forma mais criteriosa suas decisões no presente. Existem, pois, três meios pelos quais se pode alcançar o objetivo de reduzir o oportunismo nas relações econômicas:

- a) ampliando a percepção da importância do futuro no cálculo presente dos jogadores, em geral por meio da repetição dos jogos, de modo a aumentar a expectativa de que eles se encontrarão novamente no futuro;

tautológico posto que os termos “egoísta” e “altruísta” passam então a se aplicar a quaisquer estratégias possíveis, independente da vontade dos agentes ou de seus resultados (Sacco e Zamagni, 1994).

¹³² Bergstrom e Stark (1993) apresentam conclusões similares, num modelo onde busca-se como objetivo final a reprodução e a estratégia dos indivíduos pode ser determinada tanto por fatores genéticos quanto pela replicação do comportamento de seus pares. Os autores apontam então que em determinadas circunstâncias o comportamento altruísta pode ser racional mesmo para os agentes egoístas, dado que isso lhe assegura uma maior probabilidade de se reproduzirem no futuro. Claramente verificamos neste modelo a influência de fatores como a repetição dos jogos e a

- b) modificando os *pay-offs* percebidos pelos agentes a cada nova interação, de modo a condicioná-los a continuamente revisarem suas estratégias e abraçarem aquelas que lhes proporcionam menos risco face ao comportamento do outro;
- c) incutindo nos jogadores valores que estimulem a cooperação e o interesse coletivo, de modo a alterar de forma permanente suas preferências e estratégias.

É natural que as pessoas tendam a considerar o futuro menos importante que o presente, já que, além da impossibilidade de prever vários eventos futuros, também preferimos o benefício de hoje em relação ao de amanhã. Mas, uma vez que reconhecemos que a melhor estratégia individual pode mudar dependendo da importância atribuída por cada jogador em relação ao futuro, devemos atentar para os reflexos de uma alteração no número de repetições de uma troca, pois ela influenciará decisivamente as expectativas dos agentes, e, destarte, seu comprometimento para com a cooperação¹³³. Segundo Axelrod (1984), nenhuma estratégia cooperativa é ótima quando o futuro deixa de ter importância em relação ao presente. Destarte, a fim de se promover a cooperação é necessário criar mecanismos que enfatizem a importância de eventos futuros para a formação de expectativas atuais dos agentes – notadamente, ampliando a longevidade das interações e aumentando sua frequência ao longo do tempo¹³⁴.

Uma das formas de evitar que os agentes se encontrem num dilema de prisioneiro (onde o comportamento oportunístico é incentivado devido aos obstáculos à cooperação) é estabelecer sanções externas que assegurem a cooperação e o cumprimento dos contratos,

possibilidade de reencontro dos jogadores no tempo, hipóteses essenciais para se alcançar as conclusões sugeridas pelos autores.

¹³³ Estudos empíricos evidenciaram a propensão maior dos indivíduos a estabelecer jogos interativos mais longos com outros que compartilhem de estratégias semelhantes. Esse resultado não apenas ilustra a busca dos agentes em evitar situações de ambigüidade, mas também aponta que a reciprocidade pode ter uma dimensão mais profunda que aquela limitada ao campo estrito das estratégias – em última análise, ao decidir “jogar” apenas com outros de comportamento semelhante, o indivíduo está de fato premiando-os por escolherem facilitar a cooperação. Esse mecanismo de identificação e priorização de interações com agentes de comportamento similar é análogo ao modelo de seleção de parceiros originalmente proposto por Tullock (1985).

¹³⁴ Interações duradouras estimulam a cooperação na medida em que tornam mais custoso o comportamento oportunista, ao mesmo tempo em que sinalizam mais enfaticamente a emergência da confiança mútua. Exemplos de interações de longo prazo são o casamento, as alianças militares e as tréguas durante a vigência uma guerra. Também o aumento na frequência das interações estimula a cooperação na medida em que aumentam o peso atribuído por cada agente à troca seguinte. Exemplos desse efeito são as relações sócio-econômicas estabelecidas em pequenas comunidades, envolvendo um número restrito de agentes que se conhecem, ampliando a importância relativa da reputação em suas estratégias. Igualmente, é importante notar que a longevidade e a frequência de interações ajudam a explicar a emergência de organizações hierárquicas (firmas) no sistema capitalista, dado que suas vantagens estratégicas são fortemente condicionadas pelo grau de cooperação existente entre seus funcionários, fornecedores e consumidores. Isso é evidente na existência de contratos de longo prazo e nas frequentes interações estabelecidas entre um grupo restrito de agentes dentro da empresa.

tornando mais custosa a defecção por parte de algum dos jogadores. Nesse sentido, o principal papel da terceira parte (usualmente encarnada pelo Estado) passa a ser justamente o de alterar de forma permanente os *pay-offs* percebidos pelos agentes, de modo a estimular a cooperação. Uma vez que todos os agentes são oportunistas em potencial, na medida em que agem apenas em busca de seu próprio interesse, para a promoção da cooperação mútua se faz essencial tornar o comportamento oportunístico mais custoso, através do estabelecimento de regras formais (leis e sanções) e informais (costumes, tradições) e de seus mecanismos de *enforcement*¹³⁵.

Contudo, mesmo na ausência de uma terceira parte dotada de poder de impor sanções aos agentes, ainda é possível promover a cooperação por meio de uma série de medidas que visam especificar, delimitar e garantir a perpetuação de uma determinada relação econômica. Para tanto, se faz necessário, em primeiro lugar, enfatizar a importância da identidade e do reconhecimento mútuo dos agentes durante o estabelecimento de suas trocas econômicas. A conduta passada deve ser passível de memória e avaliação, de modo a servir como um indicativo fidedigno dos interesses, estratégias e compromissos de cada agente. Além disso, o indivíduo também deve ser plenamente identificável enquanto agente responsável por suas ações, de modo a permitir a seus parceiros uma reação coerente a elas. Por fim, se faz necessário distinguir claramente o alcance e a natureza das ações, de modo a determinar qual verdadeiro o grau de participação do agente nos seus efeitos (Dixit e Nalebuff, 1991).

De fato, Axelrod (1984; 1997) enfatiza que a principal função da reciprocidade não é coibir o comportamento oportunista do outro, mas sim demonstrar a ele os benefícios da cooperação¹³⁶. Assim, o papel fundamental desempenhado pela sanção social no sentido de

¹³⁵ Um modo eficaz de se promover a cooperação na sociedade é fomentar valores que enfatizem a importância do bem-estar dos outros indivíduos. A religião e a cultura cumprem o papel de ampliar a identificação do indivíduo com os demais membros da comunidade, reforçando seu altruísmo e coibindo seu interesse oportunista. Por exemplo, um conhecido preceito da moral cristã diz: “faça aos outros o que esperas que façam contigo”. Essa regra de conduta supõe uma cooperação incondicional. Ela sem dúvida conduziria a melhores resultados econômicos se fosse seguida por todos os agentes; no entanto, sabemos que, mesmo que sinalizemos claramente a adoção dessa estratégia, ainda estaremos sujeitos a sofrer os efeitos do comportamento oportunista dos demais indivíduos. Dada a impossibilidade de se promover a cooperação incondicional entre todos os agentes, poderíamos, pois, considerar de forma pragmática aquela que é a melhor estratégia de longo prazo – a reciprocidade (*tit for tat*) – como uma regra de conduta aceitável do ponto de vista social, ainda que aparentemente condenável do ponto de vista espiritual dado o seu caráter vingativo. Isso porque, como vimos, mais do que punir o comportamento desviante, a principal função social da retaliação é justamente permitir o aprendizado dos agentes de modo a orientá-los na direção da construção daquela que é considerado o modelo ideal de uma sociedade justa, qual seja, aquela onde prevalece a cooperação. Ver Axelrod (1984; 1997).

¹³⁶ De fato, até mesmo um indivíduo puramente altruísta, ou seja, que tem genuíno apreço por seus pares a ponto de colocar os interesses deles a frente dos seus em suas decisões, pode adotar a retaliação como uma forma de educá-los, uma vez que sabe que aqueles que optarem pelo comportamento oportunístico serão futuramente prejudicados na

promover a cooperação se dá por meio do aprendizado – cumpre a ela evidenciar ao agente desviante a gravidade de seu “erro”, incentivando-o então a reavaliar suas estratégias oportunistas ou mesmo buscar a reabilitação por meio de novas atitudes socialmente valorizadas¹³⁷.

A regra do *tit for tat* revela claramente uma premissa que permeia toda a teoria neoclássica do comportamento individual: a estratégia altruísta só se revela a mais vantajosa dentre as demais possíveis quando os outros agentes também a adotam. De modo a tornar essa teoria aplicável à explanação da emergência de regras sociais estáveis, faz-se necessário, portanto, investigar em quais condições pode o altruísmo se disseminar na sociedade de modo a promover resultados superiores na interação econômica dos agentes. Diversos estudos mostram que indivíduos que adotam as mesmas estratégias tendem a jogar entre si mais vezes do que com aqueles que empregam estratégias distintas. A razão disso é a incerteza associada à dificuldade dos agentes preverem mudanças no comportamento de seus pares. Nesse sentido, o altruísmo pode se disseminar no campo econômico justamente graças à confiança estabelecida entre os agentes que adotam estratégias semelhantes¹³⁸. A cooperação se tornaria então uma espécie de padrão emergente na interação dos agentes, sendo mesmo capaz de engendrar a construção de um novo instrumento normativo na sociedade. Esse exemplo ilustra também a possibilidade de emergência de cooperação e ordem espontânea num contexto de incerteza em sentido forte, tal qual o modelo de evolução cultural preconizado por Hayek (Skyrms, 1996).

sociedade. Um exemplo bastante comum disso é o pai que pune seu filho por desobediência a uma determinada conduta que lhe fora estipulada. Essa retaliação não se destina a estimular a cooperação futura do filho em benefício do interesse do pai, mas antes a beneficiar o próprio filho, ensinando-o que aquele comportamento é socialmente mal-visto de modo a poupá-lo de retaliações ainda maiores de outras pessoas no futuro.

¹³⁷ A mais profícua contribuição de Axelrod (1984) para o estudo das relações econômicas foi justamente ter explicado a possibilidade de emergência da cooperação por meio de mecanismos endógenos e espontâneos de interação social, na forma de um aprendizado continuado dos agentes em seu cotidiano econômico. O autor demonstra que, desde que se assegure a permanência dos jogadores e a continuidade das transações no tempo, soluções cooperativas tenderão a emergir e suplantar o oportunismo existente, constituindo afinal um alicerce moral para o estabelecimento de trocas mais eficientes no futuro.

¹³⁸ Através de uma série de simulações em computador, Skyrms (1996) busca oferecer uma explicação para o fenômeno da difusão de diferentes comportamentos individuais altruístas num grupo social. A hipótese inicial do autor consiste de que os indivíduos devem participar de jogos do tipo “ultimato”, no qual um dos agentes (passivo) deve concordar com a forma como o outro (ativo) realizou a partilha de uma torta, sob pena de ambos nada receberem. Segundo a teoria da escolha racional, o jogador ativo poderia oferecer a menor quantidade possível ao passivo e este ainda assim a aceitaria, dado que “alguma coisa é melhor que nada”. Num jogo repetitivo, porém, estratégias altruístas podem emergir como ótimas e assim difundirem-se para todo o grupo, dado que a possibilidade de reencontrar o outro agente no futuro em posição desfavorável induziria o altruísmo no presente. O modelo poderia ainda ser estendido acrescentando a hipótese de que os pares de jogadores estabelecidos não fossem casuais, mas condicionados por algum mecanismo de “correlação” que assegure a permanência temporal de sua interação. Nestes casos, a superioridade da estratégia altruísta se mostra ainda mais evidente.

Do ponto de vista da evolução biológica, diversos autores apontam a emergência do comportamento altruísta como uma forma de preservar a coesão dos grupos e também ampliar a probabilidade de propagação dos genes. Uma vez que os biólogos rejeitam a possibilidade de seleção natural por grupos de indivíduos, primeiramente fatores como relações de parentesco e afinidade étnica foram sugeridos como possíveis elementos condicionantes do altruísmo sob o ponto de vista do interesse individual¹³⁹. No entanto, estudos posteriores refutaram o excessivo simplismo presente nessas hipóteses, apontando a necessidade de compreender o altruísmo sob uma perspectiva mais ampla de interação social¹⁴⁰.

Os estudos evolucionistas mais recentes apontam que os agentes estabelecem vários tipos de intercâmbio de “favores” no tempo, com o objetivo de estabelecer uma reputação positiva que expanda as fronteiras de seu universo de interações, ao mesmo tempo em que reduz a probabilidade de que venham a ser prejudicados pelos demais agentes no futuro¹⁴¹. Evidenciou-se assim a existência nas comunidades humanas de uma propensão ao chamado “altruísmo recíproco”, que se revela bem mais complexo que as teorias anteriores, ainda centradas exclusivamente no interesse individual estrito. Além disso, Cosmides e Tooby (1992) sugeriram a hipótese de que os indivíduos possuem mecanismos mentais que lhes permitem identificar, repreender e excluir o comportamento egoísta em suas comunidades. Os autores apontaram assim a insuficiência da teoria bastante difundida na literatura econômica de que a apenas a busca pelo auto-interesse seria suficiente para explicar o comportamento dos indivíduos no ambiente econômico.

Em contraposição à visão “egoísta” da ação racional e, em certo sentido, também à contribuição evolucionária, existe ainda na literatura uma abordagem que explica o altruísmo e a

¹³⁹ É importante notar que, embora a teoria econômica privilegie a explicação científica com base no interesse individual, do ponto de vista da evolução natural a preservação dos genes é mais importante que a dos próprios indivíduos de uma espécie, de modo que o sacrifício e a exclusão dos membros mais fracos de um grupo de animais pode atender ao objetivo maior de sobrevivência da espécie, ao invés de significar apenas o interesse dos demais membros daquele grupo. Uma hipótese bastante interessante desenvolvida por Dawkins (1976) sugere que os genes são egoístas, não os indivíduos – isso significa que, em prol da perpetuação do material genético, o próprio portador desse material deve em muitos casos perecer, sacrificando-se em prol de sua família e assim assegurando a preservação de seus genes. Essa teoria explicaria porque o altruísmo emerge mais facilmente em relações parentais, assim como na interação de indivíduos de mesma etnia ou que de alguma se identificam fisicamente.

¹⁴⁰ Muitos autores evolucionistas atualmente rejeitam por completo a tese de que a relação de parentesco é determinante para a emergência do altruísmo individual. Mas há estudos que apontam que a identificação dos indivíduos com outros aos quais atribuem alguma qualidade “familiar” (embora seu grau de parentesco real não possa ser determinado) pode desempenhar alguma influência em seu comportamento, o que explicaria em parte o fenômeno da solidariedade entre membros da mesma etnia. Ver Novarese (2002/2003, p.83-84).

¹⁴¹ Ver Novarese (2002/2003) e Cosmides e Tooby (1992).

cooperação como produtos de normas culturais, desenvolvidos com base em processos contínuos de aprendizado durante a interação social dos indivíduos. Embora abarque muitas das concepções dos autores evolucionários, essa corrente deles se distancia ao propor uma idéia de *seleção de grupos e normas sociais*, baseado não nos genes, mas na cultura de cada sociedade. Para Hayek (1967), um dos precursores dessa abordagem, ainda que se reconheça que o funcionamento da economia se acha assentado sobre a égide do interesse individual, é preciso salientar que os indivíduos possuem uma tendência quase que inata a observar em suas ações as regras gerais da sociedade em que vivem. E essas normas possuem um critério de seleção distinto, baseado não no interesse particular de cada indivíduo, mas sim no do grupo em que se acham inseridos.

Mesmo numa sociedade livre a cooperação entre os seus membros deve avançar até o ponto em que seus benefícios do ponto de vista coletivo ainda sobrepujem os eventuais prejuízos individuais oriundos de sua aplicação. Uma vez que os homens dependem uns dos outros para sobreviver, tanto o comportamento individual quanto as instituições devem evoluir no tempo de modo a preservar e fortalecer a coesão social face à inexorável pressão exercida pela natureza na forma da seleção natural. Lorenz (1963, p.83) assim sintetiza a idéia de “seleção cultural” das normas sociais, com base no processo de aprendizado coletivo:

à medida que uma espécie animal se desenvolve, o aprendizado se torna mais importante, enquanto o comportamento nato, mesmo não perdendo importância, é reduzido a elementos mais simples, mesmo que não sejam menos numerosos. Essa tendência faz mais significativo o papel do animal experiente e hábil. Pode-se dizer que uma nova função é desenvolvida: a de transmissão social do conhecimento individual através de tradições. É também possível perceber a mesma coisa de uma perspectiva oposta. A vida social exerce pressão para que se desenvolva melhor a habilidade individual de assimilar (tradições e conhecimento do ambiente social), posto que tais habilidades são úteis para ambos, indivíduo e sociedade.

Para além da estrita esfera de aplicação da sanção social, a idéia de seleção cultural das normas sociais, conjugada com incentivos biológicos ao altruísmo e à cooperação dos indivíduos, supõe a abertura de toda uma nova dimensão de possibilidades para a compreensão do processo evolutivo das instituições. Muito mais do que resultado de jogos de interesses ou de manifestações da vontade de um grupo ou da própria natureza, as regras sociais emergem como soluções imperfeitas e constante adaptação, num contexto em que a incerteza e a complexidade do mundo material e das relações sociais se combinam produzindo efeitos aparentemente sutis, mas de grande profundidade para o processo de transformação institucional no tempo.

3.3. Aversão à incerteza

Em muitos casos, vimos que um agente conscientemente imita o comportamento de outros imaginando que eles são mais bem informados sobre aquele determinado tema, ainda que sua própria expectativa inicial quanto ao futuro fosse distinta daquela coerente com a decisão que ele ora segue. Keynes (1937) apontou esse fato quando explicou a tendência de diferentes indivíduos convergirem para opinião “média” ou da maioria diante de problemas complexos, notadamente aqueles relacionados ao comportamento de variáveis econômicas no tempo. Num contexto de incerteza em sentido forte, esse comportamento muitas vezes é de fato racional, dada a impossibilidade de se aferir a correção de qualquer previsão *a priori* e o fato de que a própria convergência de expectativas determina o comportamento das variáveis na forma de uma profecia auto-realizável¹⁴².

Num programa seminal de pesquisas cujo reconhecimento posterior lhes valeria o Prêmio Nobel de Economia, Kahneman e Tversky (e.g., 2000) buscam investigar anomalias no comportamento racional dos indivíduos com base num modelo heurístico que descreve alguns dos mecanismos elementares da cognição e do aprendizado. Através de uma série de testes empíricos e problemas propostos, muitos dos quais correspondentes a típicos exemplos de decisões do cotidiano econômico, evidencia-se a existência de uma ampla gama de decisões que contrariam os preceitos da teoria convencional da racionalidade empregada na ciência econômica. Os autores procuram então explicar as razões pelas quais os indivíduos se afastam das escolhas ótimas em determinadas circunstâncias com base na introdução de conceitos extraídos da psicologia e das ciências cognitivas.

Primeiramente, seguindo a terminologia empregada comumente na ciência cognitiva, os autores estabelecem uma distinção fundamental entre intuição e raciocínio. A intuição, também associada à percepção dos agentes em relação ao ambiente onde se encontram,

¹⁴² O convencionalista francês André Orléan tem dado especial destaque ao estudo desses fenômenos de convergência de expectativas, aos quais denomina "mimetismo informativo" ou "contágio mimético". Um exemplo clássico desse fenômeno é o chamado "comportamento de manada" dos especuladores nos momentos de expansão econômica e crise financeira (Orléan, 1989). Por outro lado, a teoria neoclássica vem buscando também abarcar a idéia de comportamentos "irracionais" com base convergência de expectativas – nesse sentido, uma referência importante é o trabalho de Krugman (1998) sobre o "efeito contágio" nas crises cambiais das economias do sudeste asiático na década de 1990. Para uma leitura mais completa acerca da visão ortodoxa sobre o tema, consultar Bikhchandani, Hirshleifer e Welch (1998).

tem a característica de ser espontânea e associativa, ocorrendo em paralelo com diferentes outras apropriações mentais. Ela geralmente prescinde de qualquer esforço mental, embora seja de difícil análise e replicação em virtude de ser fortemente condicionada pelos hábitos e pela experiência individual. Já o raciocínio, em razão de seu caráter não-espontâneo, necessita do esforço cognitivo e da aplicação dos sentidos, não podendo por isso se desenvolver *pari passu* a outras atividades cognitivas. Por outro lado, ele é passível de replicação e aprendizado, já que estabelece uma separação mais nítida entre os diferentes elementos percebidos, de modo que qualquer agente dotado dos mesmos conceitos (informações) é capaz de inferir de forma similar as relações de causalidade existentes entre eles.

Kahneman e Tversky (2000) identificam, afinal, três grandes “anomalias” em suas observações da interação econômica dos agentes:

- a) A primeira anomalia verificada é o chamado “*endowment effect*”, e se refere à influência psicológica do estoque de bens anterior sobre o comportamento posterior dos indivíduos. Demonstra-se que indivíduos de dotações diferentes tendem a tomar decisões distintas quando confrontados com mesmo dilema econômico, ainda que de posse das mesmas informações sobre o jogo em questão. Em particular, indivíduos cuja dotação inicial sofrerá considerável variação durante o jogo tendem a ser mais cautelosos que aqueles cuja dotação sofrerá efeitos quantitativamente menores em decorrência de sua escolha.
- b) A segunda anomalia é denominada “aversão a perdas”, e implica que os indivíduos geralmente tendem a considerar o impacto subjetivo dos prejuízos mais importante do que o dos ganhos, ainda que os mesmos sejam economicamente de mesma monta. A principal razão disto é a presença de incerteza fundamental em relação ao futuro, o que acaba resultando numa sobrevalorização por parte do agente do seu estoque atual de riqueza na comparação com qualquer outra dotação que esteja posteriormente sujeita à possibilidade de variação negativa. Os autores observam que os indivíduos tendem a atribuir um valor substancialmente maior do que o mercado àqueles bens que compõem sua dotação inicial. O motivo dessa sobrevalorização pode estar relacionado tanto ao apego do indivíduo a seus bens, manifesto na

diferenciação cognitiva destes em relação a outros similares, quanto à incerteza em relação à sua capacidade de preservar o estoque de riqueza inicial no futuro. Em outras palavras, é geralmente doloroso para o indivíduo se desfazer de um bem, mesmo quando se recebe em troca outro de igual valor de mercado, dada a dificuldade em estabelecer critérios subjetivos de comparação entre a sua situação atual e a futura.

- c) Por fim, a terceira anomalia analisada consiste no chamado “viés do *status quo*”: a forma de apresentação de um problema condiciona a escolha dos agentes, ou seja, a forma como eles “percebem” o jogo antes de tomar suas decisões é relevante para seu resultado. Os indivíduos necessitam de parâmetros de comparação entre as diferentes possibilidades para a tomada de suas decisões econômicas. No processo subjetivo de construção desse critério decisório, o indivíduo acaba aceitando a situação inicial como o “normal”, passando então a utilizá-la como parâmetro de comparação para todas as demais opções, o que acaba induzindo uma distorção que afasta o equilíbrio de seu ponto ótimo.

A principal conclusão dos autores é a de que discrepâncias entre o comportamento observado dos agentes e aquele previsto pela teoria econômica convencional não são necessariamente derivadas de falta de informação, mas decorrem do próprio processo subjetivo de apreensão da realidade, onde a intuição complementa o raciocínio, e, na presença de incerteza, necessariamente o suplanta. Como o processo cognitivo é único para cada agente, a ocorrência de erros sistemáticos se torna plausível na medida em que as escolhas são fortemente condicionadas pela intuição individual.

Se concebermos as instituições não apenas como jogos, mas como construções mentais que condicionam nossas preferências enquanto indivíduos e nossas dotações enquanto membros da sociedade, podemos então inferir que as anomalias identificadas por Kahneman e Tversky (2000) também podem ser aplicadas no estudo dos processos de formação e transformação institucional. Em primeiro lugar, como vimos, o impacto quantitativo das decisões tomadas num jogo sobre a dotação inicial afeta decisivamente o comportamento dos agentes. Em termos institucionais, isso significa que os indivíduos não necessariamente obedecerão aos

incentivos presentes nas instituições, caso percebam que seu estoque de riqueza atual, bem como sua posição social e *status* perante seus pares, serão afetados de maneira substancial no futuro. Por exemplo, o fracasso das instituições que promovem o incentivo do investimento em capital humano em países subdesenvolvidos pode ser em parte explicado pelo temor dos agentes em abrir mão de sua fonte de rendimento atual em prol de uma renda futura superior, porém incerta, oriunda de uma maior dedicação de tempo à sua formação intelectual.

Também percebemos que, dado o fato de que os indivíduos comumente atribuem a seus bens e posição social um valor subjetivo superior ao de mercado, é natural que resistam a quaisquer tipos de mudanças que afetem esses fatores. Justamente em razão da dificuldade de estabelecer critérios subjetivos de comparação entre presente e futuro, o chamado critério do *status quo* é aplicado de maneira ubíqua na sociedade também no que tange a influência institucional sobre o comportamento individual. Os agentes buscam observar o padrão decisório estabelecido por seus pares quanto a uma determinada norma de conduta antes de, de fato, segui-la, em razão da incerteza quanto à preservação de seu estoque de riqueza e de seu *status* social no futuro. Em última análise, portanto, o viés de *status quo* pode ser considerado um hábito, na medida em que simplifica e disciplina o método de pensamento e ação do indivíduo.

Esse processo de “parametrização” do comportamento ajuda a explicar o fato de que em muitos casos os agentes optam por soluções que seriam consideradas menos eficientes pela teoria neoclássica, mas são por eles identificadas como o “padrão normal” de decisões a serem seguidas naquele momento, dado o comportamento observado dos demais indivíduos. Por outro lado, essa parametrização também pode explicar porque em algumas circunstâncias a pressão exercida pela ameaça de sanção não necessariamente conduz à observância daquele padrão estabelecido pela norma social, ainda que os mecanismos de *enforcement* sejam críveis. Isso porque, num contexto de incerteza fundamental, a estratégia de observar e seguir o comportamento da maioria pode se tornar muito mais eficaz e menos custosa que a tentativa de antecipar a melhor decisão a todo o momento, uma vez que a fragilidade das expectativas torna possível que mesmo mudanças nas decisões de uma parcela reduzida da comunidade afetem profundamente as expectativas de seus demais membros. Assim, indivíduos que de outro modo seguiriam conscientemente as normas e convenções estabelecidas são capazes de alterar de forma rápida e radical suas decisões, a partir do momento em que acreditam que há um novo padrão de comportamento vigente e passam efetuar seu cálculo racional com base nesse parâmetro.

3.4. Legitimidade

O elemento essencial que diferencia uma instituição de qualquer padrão de comportamento limitado a um único indivíduo ou organização é sua característica de legitimidade social - ou seja, o fato de vários agentes a adotarem eleva o próprio valor daquela norma perante a sociedade, contribuindo assim para sua perpetuação no tempo. A legitimidade incentiva os indivíduos a seguir o padrão de conduta ou pensamento estabelecido pela norma, dado que eleva o status social daqueles que se conformam ao mesmo tempo em que também aumenta o custo social percebido por aqueles que se desviam.

Segundo Dequech (2010), a legitimidade de uma instituição pode ser entendida como uma característica de compatibilidade “socialmente aceita” para com alguns valores. De forma geral, designamos como legítimo aquele padrão de conduta considerado correto, adequado ou similar, de acordo com valores e critérios específicos de avaliação, num determinado momento histórico na sociedade. Em termos dinâmicos, contudo, legítimo é aquele padrão de comportamento que capaz de permanecer inquestionável no tempo ou sobreviver a sucessivos testes de legitimidade, na forma de dúvidas e críticas quanto à sua validade, ou mesmo da introdução de padrões concorrentes visando suplantá-lo.

Dentre os diversos tipos de legitimidade de uma determinada norma social, Dequech (2010, p. 12, grifos do autor) aponta três deles como os mais importantes do ponto de vista das instituições econômicas: a legitimidade moral, a política e a epistêmica.

An institutional behavioral pattern or an institutional mental model may have *moral* legitimacy. Moral values include honesty, justice, goodness, and the like. Also possible is *political* legitimacy (which has been usually associated to formal institutions). Examples of political values, sometimes overlapping with moral ones, may include civism, democracy, freedom, equality, social justice, representativeness, etc. (...) Other types are also important, however. For example, the widespread acceptance of an institutional pattern of thought makes it the dominant, most prestigious model, and gives it *epistemic* legitimacy, i.e., a socially recognized appearance of well-foundedness (...). Examples of epistemic values are compatibility with the empirical evidence, internal consistency, rigor, and relevance. Epistemic values are cultivated in academic life, but they are also held by agents outside academia, regarding both their own mental models and ideas about the world and those of other people. The epistemic legitimacy mechanism is different from informational mimetism: it is broader in that it refers not simply to information, but to a cognitive structure that can be used to select, organize and interpret information and to ideas that result from this mental model.

À parte a evidente relevância dos critérios moral e político de legitimação, a

legitimidade epistemológica tem importantes conseqüências para o estudo dos fenômenos econômicos, embora tenha sido freqüentemente negligenciada pela literatura. Uma vez que se refere a idéias de forma ampla, o atributo epistemológico de legitimidade se dissemina com notável rapidez, embora de forma discreta, operando silenciosamente no sentido de conformar desde as tarefas mais simples do cotidiano econômico até as discussões mais elevadas da política e da academia. Frequentemente a influência epistemológica contribui de forma decisiva para a aceitação de um determinado padrão institucional, muito antes do mesmo vir a adquirir legitimidade política ou mesmo moral.

Uma vez a legitimidade atua, sobretudo, na dimensão valorativa, no sentido de internalizar padrões de comportamento na mente dos indivíduos, ela prescinde da existência de sanções para ser reforçada (Dequech, 2009; 2010). Quando considera uma determinada instituição como legítima, o agente a segue não porque teme o custo de desviar-se, mas antes porque não é capaz de vislumbrar qualquer outro padrão de comportamento concorrente como igualmente legítimo a ponto de ser cogitado como uma opção.

Dequech (2010) distingue duas formas básicas de explicar a legitimidade como fator de conformação institucional: a chamada não-instrumental e a instrumental. O caráter de instrumentalidade aqui se refere à decisão dos agentes de considerar a norma legítima segundo seus próprios objetivos e estratégias, ao invés de a ela conformarem-se de forma incondicional devido a algum sentimento de compromisso para com o padrão de conduta prescrito. Segundo Dequech (2010, p.14-15),

The non-instrumental interpretation of legitimacy applies to the situations in which an agent follows the institutional pattern exclusively out of a sense of duty, obligation or appropriateness or (perhaps especially in the case of the epistemic legitimacy of ideas) simply because this is seen as right. In these situations, internalization is not linked to a concern with consequences (...) Since adoption is not motivated by returns when the non-instrumental interpretation of legitimacy is valid, increasing returns to adoption are not a factor of conformity by some agents (although they may exist and lead other agents to conform). In turn, the instrumental interpretation of legitimacy can be made in two different ways. The first also involves internalization, and again there is a sense of what is right, but now internalization is associated with objectives (as opposed to obligations) and internal sanctions. The agent is seen as complying with an existing institutional pattern in order to avoid internal negative sanctions (such as a feeling of guilt that would arise in the case of deviance) or to obtain internal rewards (such as a feeling of pride).

Quer seja atribuída de forma consciente ou não pelos agentes, a legitimidade constitui um dos mais importantes fatores de conformidade institucional devido a sua dupla dimensão de influência sobre as expectativas dos agentes, tanto no sentido de elevar a confiança

na validade daquela norma como no de reduzir a aceitabilidade social de padrões de conduta concorrentes. Em outras palavras, ao mesmo tempo em que reduz a incerteza quanto à aplicabilidade social da norma, a legitimidade também contribui para reduzir o conjunto de decisões possíveis aos indivíduos, diminuindo assim a eficácia da criatividade e, por conseguinte, a probabilidade de emergência de padrões inovadores de comportamento.

Um outro atributo institucional que opera de forma similar à legitimidade no sentido de fortalecer um determinado padrão de comportamento é a idéia de naturalidade ou inevitabilidade da norma social. Em termos gerais, isso implica que a aceitação do comportamento institucionalizado por parte de vários agentes pode eventualmente resultar numa alteração quanto à sua percepção para esses agentes, que passam então a concebê-lo como a forma natural e auto-evidente de agir ou pensar. A principal diferença aqui em relação à idéia de legitimidade é que, ao invés de desconsiderar outras opções em razão da perda de legitimidade das mesmas, o indivíduo sequer as cogita, dado que a adoção do padrão de conduta prescrito pela norma lhe parece um fato inexorável – em outras palavras, o conjunto de decisões do agente se reduz pela impossibilidade de conceber alternativas ao padrão institucional vigente (e não por concebê-las como menos aceitáveis socialmente). Como salienta Dequech (2010, p. 16-17),

In a sense, naturality or inevitability could be regarded not as separate from legitimacy, but as an extreme form of legitimacy. This brings us closer to institutional organizational theory and to the French economics of conventions. (...) Regardless of the exact terms used, conceptually and also theoretically there is a difference between considering an alternative less legitimate than another and not considering another alternative at all. This may be relevant even for the very understanding of the process by which an institution becomes taken for granted. For example, having more legitimacy than other alternatives may at least in some cases lead to the abandonment of these other alternatives and therefore may be a step toward becoming the only alternative considered and being seen as inevitable. In turn, if a certain pattern is seen as inevitable, this may make further reflection unnecessary and habituation easier. Whatever their precise conceptual relation, legitimacy and naturality combined help to account for the fact that people many times do not conceive of a sufficiently appealing alternative to an existing institution (...).

Nesse sentido, a restrição à criatividade e à inovação institucional se torna ainda mais forte na presença de um atributo de inevitabilidade a condicionar o comportamento dos agentes. Apesar das diferenças conceituais entre legitimidade e inevitabilidade, portanto, elas se aproximam em termos da natureza de sua influência sobre a conformidade institucional: uma vez que ambas operam no sentido de restringir o universo de escolhas dos agentes, elas freqüentemente produzem efeitos de forma conjunta, reforçando-se mutuamente. Dequech (2010, p. 16) sustenta que

Neither legitimacy nor naturality stimulates the search for alternatives. In addition, the widespread and continuous use of an institution may lead to a lack of contact with other ideas and practices, increasing the chances of the institution being seen as legitimate or inevitable. The lack of variety and the institution's legitimacy or naturality tend to mutually reinforce one another (...).

É importante notar também que os indivíduos que enxergam um determinado padrão de conduta ou pensamento como natural ou inevitável não são conscientes do próprio caráter institucional desse comportamento, uma vez que não são capazes de conceber alternativas a ele e, destarte, não o adotam por critérios de escolha (Dequech, 2010). Por outro lado, a insuficiência na disseminação de uma cultura inovadora na sociedade (manifesta na forma de estímulos à criatividade e à experimentação) também pode concorrer para fortalecer a condição de naturalidade ou legitimidade dos padrões institucionais vigentes, justamente em função de facilitar a convergência dos agentes na direção desses padrões.

3.5. Confiança (*trust*) e capital social

A confiança depositada pelos agentes no comportamento de seus pares e no funcionamento e legitimidade das instituições constitui um dos mais importantes elementos de preservação da coesão da matriz institucional numa sociedade. Embora por muito tempo negligenciado pela teoria econômica convencional, o estudo da emergência do fenômeno da confiança possibilita a compreensão de uma dimensão crucial do processo de regulação e transformação das interações entre os agentes produtivos (Perelman, 1998). O rápido processo de industrialização e diversificação das etapas produtivas torna cada vez mais difícil para o consumidor final conhecer a qualidade dos produtos que adquire, muitos dos quais essenciais à sua própria vida (a exemplo dos alimentos e moradia). A confiança dos consumidores na capacidade dos produtores realizarem sua atividade com padrões aceitáveis de qualidade, bem como na capacidade do governo em fiscalizar e aprimorar continuamente tais padrões, constitui um elemento fundamental de coesão das sociedades contemporâneas¹⁴³.

¹⁴³ Perelman (1998) oferece uma nova solução para o paradoxo de Bentham, baseada justamente na idéia de confiança. Segundo o célebre filósofo inglês, o capitalismo é baseado na liberdade de trocas, mas depende da força (Estado) para fazer cumprir os contratos. Isso porque, se os indivíduos fossem puramente egoístas, eles respeitariam os contratos unicamente em razão do receio de serem punidos no caso de inadimplência. Mas então seria necessária a aplicação de uma força coercitiva suficientemente grande na sociedade de modo a tornar a ameaça de retaliação estatal crível. E, com um Estado tão poderoso, se faria então necessária uma outra força suficientemente grande para fiscalizá-lo, a qual teria de emergir da própria sociedade civil. Ora, dado que nenhuma força privada poderia igualar

É elementar, por exemplo, o papel desempenhado pela confiança no funcionamento do sistema de crédito das sociedades desde os primórdios do capitalismo. A força de uma moeda decorre, em última análise, justamente da confiança depositada pelos agentes em sua capacidade de intermediar trocas conservando um valor intrínseco. É justamente essa confiança que assegura a possibilidade de emergência de um sistema de crédito, já que ao abrir mão da riqueza atual em prol de um benefício maior no futuro, os agentes necessariamente ingressam num ambiente de incerteza, que só pode ser dirimida pela confiança que possuem na capacidade de pagamento dos tomadores e nas instituições que regem os contratos.

Embora os benefícios da confiança não possam ser adequadamente mensurados (a exemplo dos custos de transação), eles são, não obstante, suficientemente evidentes como parte da explicação do desempenho superior das instituições econômicas nos países industrializados (Williamson, 1993). Logo, sociedades que almejam alcançar o desenvolvimento devem buscar disseminar a confiança entre os agentes, quer seja por meio do estímulo à cooperação ou da ação estatal corrigindo falhas de mercado e assegurando o cumprimento adequado dos contratos. Uma vez que a confiança não constitui um recurso esgotável e, portanto, pode ser exercitada continuamente pelos agentes sem que estes incorram em rendimentos decrescentes, sua disseminação certamente contribuiria para um melhor funcionamento do mercado e o incremento do bem-estar da sociedade.

Uma das conseqüências econômicas mais importantes da confiança é a gama de externalidades positivas geradas por sua disseminação entre os membros de um determinado grupo, por meio da facilitação das trocas e da redução dos custos de transação. A literatura associa esse conjunto de benefícios genericamente ao conceito de “capital social”: ele se refere, em termos gerais, à capacidade de um determinado grupo de indivíduos de gerar benefícios coletivos com base na cooperação. O capital social encontra-se internalizado na forma de um conjunto de crenças e valores compartilhados, tais como o altruísmo, a solidariedade e a preocupação com o bem comum, que permitem a disseminação da confiança e o aprimoramento do desempenho das instituições em sociedades complexas por meio da redução da incerteza e do oportunismo. Na definição mais precisa de Fukuyama (2001, p.155), capital social é

o poderio coercitivo estatal, sob pena de ameaçar a própria existência da democracia, a contradição aqui se torna evidente. Mas Perelman sugere que é justamente a confiança o elemento que exerce o papel fundamental de equilíbrio entre essas forças, assegurando o cumprimento dos contratos com base em princípios de solidariedade (tais quais previstos por Smith) e a limitação do poder do Estado, bem como seu direcionamento para objetivos correspondentes aos anseios da sociedade.

(...) um conjunto de valores ou normas informais partilhados por membros de um grupo que lhes permite cooperar entre si. Se esperam que os outros se comportem confiável e honestamente, os membros do grupo acabarão confiando uns nos outros. A confiança é o lubrificante, levando qualquer grupo ou organização a funcionar com maior eficiência.

Esse conceito foi desenvolvido originalmente por Putnam, que buscava compreender como se daria o processo de adaptação das diferentes regiões italianas ao novo modelo federativo de tributação e alocação de recursos públicos, bem como seu desempenho enquanto governos autônomos. Segundo Putnam (2002), as instituições não são apenas construtos sociais para se promover a concordância política e a convergência de expectativas dos agentes, mas, de fato, são elementos criadores de propósito para a ação coletiva. Nesse sentido, o capital social opera como um instrumento de empoderamento dos cidadãos no sentido da promoção de uma sociedade verdadeiramente participativa.

O conceito de capital social foi construído a partir do consenso entre as ciências sociais quanto à necessidade de incorporar os benefícios econômicos oriundos do desenvolvimento de um senso de bem comum por meio da ação coletiva (Bourdieu (1986). Conforme sustenta Coleman (1999, p.20), o capital social não corresponde a uma estrutura homogênea nem tampouco se restringe à dimensão econômica, mas antes consiste de

(...) uma variedade de diferentes entidades, com dois elementos em comum: todas elas consistem de algum aspecto das estruturas sociais, e elas facilitam certas ações de certos atores – sejam eles pessoas ou atores em agregado – dentro da estrutura. Como outras formas de capital, o capital social é produtivo, tornando possível a consecução de certos fins que na sua ausência não seriam possíveis. Como o capital físico e o capital humano, o capital social não é totalmente tangível mas pode ser *específico* para certas atividades. [grifo nosso]

Para o autor, o capital social só pode ser adequadamente compreendido enquanto valor criado a partir da evolução das relações entre os agentes, por meio da emergência da confiança, da solidariedade e da reciprocidade (Coleman, 1999, p. 39). Apenas a ação individual realizada no âmbito de um grupo social, através do compartilhamento de esforços e informações, pode produzir um bem coletivo maior cujos benefícios são apropriados pela totalidade dos agentes – na ausência da ação coletiva, esse excedente produtivo inexistiria. Segundo Coleman (1990), a importância essencial do conceito de capital social para o progresso econômico reside no fato de que ele estimula os agentes a engajarem-se em ações coletivas, ao invés de dispersarem esforços buscando alcançar seus interesses de forma individualizada.

Putnam (1993) foi o primeiro autor a fazer um amplo estudo empírico assimilando as instituições ao capital social¹⁴⁴. Ele identifica como capital social certas características das organizações sociais tais como as redes, as normas e a confiança, que facilitam a coordenação e a cooperação em vista de um benefício mútuo. O argumento central de Putnam é o de que aquelas regiões que têm uma forte tradição de engajamento cívico são capazes de acionar os mecanismos que melhoram o desempenho das instituições e dos governos locais. O capital social que existe nas normas e nas redes de engajamento cívico é, portanto, uma condição necessária tanto ao desenvolvimento econômico quanto à eficácia dos governos (Putnam, 1993, p. 37).

Embora reconhecesse a conexão existente entre o processo de democratização e a transformação econômica de uma determinada região, Putnam verificou que essa relação não era direta – de fato, havia um elemento catalisador essencial que condicionava o grau de sucesso com que cada governo local lograva combinar o progresso verificado na infra-estrutura de sua região à elevação da participação da sociedade civil na construção e efetividade das políticas públicas. Esse elemento era justamente o civismo, característico das comunidades situadas no norte da Itália.

São características de uma “comunidade cívica” (Putnam, 1993):

- Participação cívica: disposição dos cidadãos para a busca do bem comum ao invés daquele estritamente individual e mesquinho;
- Igualdade política: os cidadãos agem como iguais, e não como patronos e clientes, ou mesmo governantes e requerentes;
- Solidariedade, confiança e tolerância: os cidadãos são prestativos, respeitosos e confiam uns nos outros naquela comunidade;

¹⁴⁴ A avaliação do desempenho institucional dos governos regionais da Itália feita por Putnam (1993) mostrou que aqueles governos que tiveram melhor performance situavam-se no norte do país, enquanto os do sul apresentaram resultados significativamente piores. O autor verificou também que havia uma maior satisfação popular com os governos do norte do país, que independia inclusive de preferências partidárias ou culturais, e evidenciava, portanto, a maior eficiência desses governos na formulação e implementação de políticas públicas. Putnam buscou então compreender qual a origem dessa divergência em termos de desempenho institucional de estruturas governamentais de um mesmo país. Com base na análise dos dados obtidos, pôde-se descartar a tese até então consensual de que a superioridade das instituições nortistas estivesse associada a fatores como modernização econômica, uma vez que as regiões mais bem conceituadas na pesquisa foram justamente aquelas que menos recursos receberam do governo central nas últimas décadas, e, destarte, aquelas que menos progrediram em termos relativos do ponto de vista estritamente econômico. A explicação para seu sucesso no tempo deveria então estar vinculada a fatores institucionais, que passaram a ser identificados genericamente pelo autor como “capital social”, um conceito útil para mensurar seu impacto agregado sobre o desempenho econômico regional.

- Associações: são estruturas sociais que incentivam e viabilizam a cooperação (clubes, associações desportivas e recreativas, atividades culturais, científicas, técnicas ou profissionais, etc.).

Assim, o capital social é um elemento relevante para a análise do desempenho institucional porque, através de seu fomento, torna-se possível solucionar o dilema fundamental da ação coletiva: o oportunismo, manifesto na deserção (ou defecção) dos agentes de seus compromissos para com os demais:

Teu milho está maduro hoje; o meu estará amanhã. É vantajoso para nós dois que eu te ajude a colhê-lo hoje e que tu me ajudes amanhã. Não tenho amizade por ti e sei que também não tens por mim. Portanto, não farei nenhum esforço em teu favor; e sei que se eu te ajudar, esperando alguma retribuição, certamente me decepcionarei, pois não poderei contar com tua gratidão. Então, deixo de ajudar-te; e tu me pagas na mesma moeda. As estações mudam; e nós dois perdemos nossa colheitas por falta de confiança mútua. (David Hume, 2001, *Um Tratado da Natureza Humana*, livro III, parte II, seção V)

A teoria da escolha racional não é suficiente para resolver estes problemas de ação coletiva. Uma vez que o indivíduo só se dispõe a cooperar se dessa forma alcançar a maximização de seu interesse particular imediato, então cada agente optará pela defecção, uma vez que esta é a decisão racional. Igualmente, também o fenômeno comportamental descrito pela literatura como “carona” (*free rider*) constitui um elemento que inibe a cooperação, dada a possibilidade de auferir um resultado econômico positivo às expensas dos demais agentes. Como resultado, tem-se a quebra da confiança a emergência de problemas de assimetria de informação que resultam na seleção adversa e no risco moral.

A confiança, portanto, é essencial para o sucesso da ação coletiva e constitui, de fato, a dimensão mais visível do capital social numa comunidade. Mais que isso: o capital social oferece uma alternativa concreta de solução privada para o problema hobbesiano do conflito. Segundo Hobbes (1996, p. 103), somente o poder de coerção de uma entidade externa e superior aos agentes – o “Leviatã”, ou seja, o Estado moderno¹⁴⁵ - seria capaz de induzir os homens a cooperarem entre si em prol do bem comum.

O desejo de sair daquela mísera condição de guerra que é a consequência necessária das paixões naturais dos homens, quando não há um poder visível capaz de os manter em respeito, forçando-os, por medo do castigo, ao cumprimento dos seus pactos e ao respeito àquelas leis da natureza (...). As leis da natureza (como a justiça, a equidade, a modéstia, a piedade) por si mesmas, na ausência do temor de algum poder capaz de levá-las a ser respeitadas, são contrárias as nossas paixões

¹⁴⁵ Pelas mesmas razões somente o Estado pode assumir a função de “terceira parte” nos contratos de modo a reduzir os custos de transação na sociedade como um todo, conforme ressalta North (1990).

naturais (...). E os pactos sem a espada não passam de palavras, sem força para dar a menor segurança a ninguém. Portanto, apesar das leis da natureza, se não for instituído um poder suficientemente grande para nossa segurança, cada um confiará, e poderá legitimamente confiar, apenas em sua própria força e capacidade, como proteção contra todos os outros homens.

A tese de Putnam de que a confiança e a reciprocidade são elementos relevantes para o desempenho das instituições econômicas e políticas de uma sociedade o aproxima da tradição do pensamento político republicano no ocidente, o qual remonta, por sua vez, às obras clássicas de Platão, Maquiavel e Montesquieu, dentre outros. De comum a todos esses autores havia a crença atribuída ao civismo e ao espírito comunitário como elementos fundamentais no processo de construção de uma sociedade política e economicamente mais avançada, operando no sentido de gerar e mobilizar no seio da sociedade uma ideologia virtuosa que operaria como parâmetro de orientação e disciplina da ação individual, dirimindo o oportunismo e, simultaneamente, disseminando a confiança entre os cidadãos.

Essa dimensão cívica da ação coletiva não se restringe às instituições formais da democracia republicana nem se apóia no desenho do aparato estatal, mas antes se consolida de forma endógena, enquanto modelo mental para os agentes que participam da vida comunitária. A cidadania, assim, não consiste apenas de liberdades formais e direitos materiais, mas, principalmente, do sentimento presente em cada indivíduo de pleno exercício do autogoverno, por meio de um contínuo aprimoramento de suas faculdades políticas através dos canais de participação democrática. A educação moral e ética se torna mais relevante que o conhecimento das leis. A esse processo de construção da cidadania por meio da participação e do aprendizado, que depende da existência de algum tipo de acordo ou consenso a respeito de certas regras mínimas de convivência em sociedade e discussão pública de opções econômicas e políticas, Dahl (1956, p.75-77) denomina “treinamento social”.

3.6. Performatividade

Embora tenha se disseminado rapidamente no campo da sociologia econômica, o conceito de performatividade ainda suscita muitas dúvidas e conflitos quanto à sua abrangência e até mesmo utilidade como ferramenta de compreensão de fenômenos econômicos. A nosso ver, contudo, é precisamente a riqueza do debate quanto ao verdadeiro significado da idéia de

performatividade que justifica sua relevância na literatura contemporânea.

O filósofo e estudioso lingüístico J. L. Austin é considerado pela literatura das ciências sociais como o criador do conceito de performatividade. Em termos gerais, ele a definia como a propriedade essencial da linguagem de transcender a mera descrição da realidade, no sentido de efetivamente tornar real aquilo que ora é descrito. Em outras palavras, mais do que meramente organizar e fornecer informações, a linguagem também se torna um tipo de ação na medida em que colabora para construir uma realidade coerente com o discurso.

No entanto, ao apropriar-se do termo a sociologia econômica dotou-lhe de novo significado, ampliando seu escopo, porém, simultaneamente, tornando mais difícil sua apreensão teórica. O que Austin denominava como “performativo” implicava meramente uma adequação do comportamento dos agentes àquela realidade descrita no discurso; já para os economistas e sociólogos que empregam esse conceito na atualidade, a própria linguagem por si mesma cria uma realidade particular, de modo que não é da vontade dos indivíduos que advém a força performativa de uma idéia, mas de sua própria natureza enquanto discurso posto que ela detêm o poder de moldar a interpretação da realidade para os agentes.

Para explicar de forma simplificada a noção do que é um discurso performativo, Stark (2009) apresenta o seguinte exemplo:

If you show someone a map and say ‘this is how people get from Point A to Point B,’ the statement is performative when it creates the behavior it describes. In this case, a path gets worn in the ground between Point A and Point B.

Embora aparentemente trivial - ou mesmo absurda, se tomada em sentido estrito -, a analogia empregada pelo autor é bastante útil para uma adequada compreensão do sentido de performatividade, tal como empregado na literatura sócio-econômica. Isso porque é justamente o caráter normativo presente numa declaração performativa que lhe permite construir a ação por ela descrita. No exemplo citado acima, a afirmação de que aquele caminho é a forma de se chegar a um determinado destino condiciona *a priori* o comportamento dos agentes no sentido de empregar essa rota, independente da vontade destes ou mesmo da concretização da afirmação – de fato, a orientação dos indivíduos na direção do comportamento previsto apenas corrobora a veracidade da afirmação *a posteriori*, quando o discurso já produziu seu efeito performativo.

Uma linguagem performativa, portanto não reflete a realidade efetivamente observada pelo agente, mas sua vontade de construir uma nova realidade, que se concretiza

justamente em razão da ação individual. Nesse sentido, essa linguagem opera como um verdadeiro instrumento de transformação social, posto que não apenas se limita a descrever a realidade, mas também influencia de forma decisiva os padrões de ação e de tomada de decisão dos agentes econômicos. Do ponto de vista da ciência social, afirma-se, pois, que um determinado modelo é performativo quando seu potencial explanatório aumenta na medida em que mais agentes passam a incorporá-lo em seu cálculo decisório (Mackenzie, Muniesa e Siu, 2007).

A importância da performatividade no estudo dos fenômenos econômicos se dá justamente em função da teoria econômica ser, por definição, performativa - vale dizer, pelo fato de que ela depende fundamentalmente da forma como os indivíduos observam o mundo. Se eles se comportam de acordo com os preceitos estabelecidos pela teoria, então a capacidade preditiva desta se eleva e, destarte, suas proposições se tornam cada vez mais consistentes. Embora a teoria econômica se pretenda científica, oferecendo explicações coerentes e unívocas para os fenômenos que compõem seu objeto de estudo, a hipótese da performatividade implica que ela também constrói uma nova realidade na medida em que os agentes que incorporam essa teoria em seus modelos mentais passam a acreditar que essa é, de fato, a forma “correta” de proceder diante dos problemas econômicos enfrentados em seu cotidiano. Como explica Callon (1998, p. 2)

Saying that economics has failed by neglecting to develop a theory of real markets and their multiple modes of functioning, amounts to admitting that there does exist a thing – the economy – which a science – economics – has taken as its object of analysis. The point of view that I have adopted (...) is radically different. It consists in maintaining that economics, in the broad sense of the term, performs, shapes and formats the economy, rather than observing how it functions.

Outrossim, a teoria econômica não se limita apenas a descrever os mercados, mas a moldá-los segundo sua própria lógica, o que, em última análise, não apenas torna inócua a crítica aos modelos neoclássicos em razão de seu “irrealismo” descritivo, mas, de fato, coloca em questão a própria existência de outros “mercados” distintos daqueles descritos pela teoria. Recolocando a questão da crítica à teoria econômica ortodoxa nesses termos, Callon (1998, p. 51) reafirma a tese central da performatividade – os agentes podem sim ser racionais e os mercados podem sim funcionar, mas essa “eficiência” em sentido econômico diz respeito exclusivamente à forma como os agentes interpretam seu papel na economia, de modo que não faz sentido buscar alguma explicação teórica mais “realista” que seja desprovida de um componente performativo:

Whether we choose to enhance the economic theory of the agent or to denounce it, in both cases,

we formulate the same critique: *homo economicus* is pure fiction. [...] Yes, *homo economicus* really does exist. Of course, he exists in the form of many species and his lineage is multiple and ramified. But if he exists he is not obviously found in a natural state – that expression has little meaning.

Dito de outro modo, o que dá sentido à economia é a própria teoria estabelecida e empregada pelos agentes, de modo que a força de um modelo não reside mais na sua capacidade de explicação da realidade, mas na crença dos mesmos quanto à sua validade como instrumento de interpretação. Não há, portanto, qualquer vinculação entre a teoria e a realidade econômica que transcenda a percepção dos agentes; a “realidade” percebida se confunde com a própria teoria incorporada por eles: “The economy is embedded not in society but in economics” (Callon, 1998, p. 30).

3.7. Conclusão: a centralidade dos modelos mentais na explicação da conformidade institucional do comportamento humano

Por que, diante de uma miríade de eventos inter-relacionados, elegemos apenas uma determinada parcela da realidade para interpretar em nossas decisões, e apenas a ela atribuímos significado e valor? O que define os critérios de prioridade na consecução de nossos objetivos econômicos e sociais? Como estabelecemos uma escala de valores que nos permite ordenar nossas preferências e assim orientar nosso comportamento?

À medida que se consolidam ao longo do tempo no cotidiano econômico dos agentes, os hábitos se tornam uma espécie de ferramenta universal, empregada para nas mais diversas atividades e situações. Um hábito é capaz de oferecer diferentes soluções para diferentes problemas – mas o que o torna útil, em última análise, não é a eficiência de suas soluções, mas sua capacidade de reduzir a incerteza existente em função da uniformidade dos métodos de compreensão dos problemas e da univocidade na avaliação dos resultados obtidos. Para tanto, a sua aceitação social, na forma de replicação por parte de outros indivíduos do grupo, se torna, pois, fundamental. Especificamente no caso dos fenômenos econômicos, isso significa que o comportamento racional dos agentes deriva não da superioridade de seus resultados no tempo, mas de sua disseminação na sociedade e justificação com base nos próprios critérios de validade da teoria econômica incorporados pelos agentes por meio de seu aprendizado.

Os hábitos sociais se enraízam de forma cada vez mais profunda no subconsciente humano, enrijecendo-se e assim contribuindo para o fortalecimento das convenções a que se vinculam (e que constituem a base de um paradigma social). O hábito favorece a permanência da convenção porque permite uma identificação comum dos problemas a serem enfrentados e das soluções válidas para eles entre os indivíduos, reduzindo a incerteza no interior do grupo social e assim facilitando a cooperação. Mas é importante notar que o hábito *per se* ainda não constitui uma ferramenta de coordenação suficiente, uma vez que pode ser modificado com o tempo caso os resultados obtidos pelos agentes distanciem-se daqueles considerados satisfatórios, segundo o *status quo* vigente. Além disso, um hábito não se vincula a uma técnica social única, de modo que, para assegurar a permanência da vinculação do grupo a uma determinada técnica social se faz necessário implementar outros tipos de mecanismos de *enforcement* exógenos, tais como estruturas complementares de incentivos na forma de sanções e recompensas.

Ao analisar os diversos elementos que condicionam os agentes individuais a conformar seus padrões de conduta e decisão àqueles estabelecidos por uma determinada instituição, verificamos que é indissociável de sua lógica o componente cognitivo, manifesto na interpretação dos indivíduos a respeito das regras a serem observadas. Isso porque, abstraídos desse componente, tais elementos configuram ou explicações exógenas e *ad hoc*, mesmo meras racionalizações sobre resultados oriundos do acaso.

Em particular, quando tomamos o exemplo das externalidades de rede, verificamos que, na ausência de uma lógica ativa dos agentes no sentido de buscar, observar e internalizar os padrões convergentes de solução para um determinado problema econômico, o equilíbrio determinado pelo efeito *lock-in* constitui apenas mais uma possibilidade de convergência num sistema de múltiplas soluções, e não um padrão consistente com a dinâmica de aprendizado coletivo. Não basta a teoria comportar a hipótese de reformulação e replicação de modelos por parte dos agentes para explicar a convergência de padrões e a emergência de externalidades de rede – é preciso ter em conta que esses agentes incorporam os padrões estabelecidos de forma definitiva em seus modelos mentais, de modo que sua adaptação posterior deve guardar coerência com o aprendizado precedente. Não é possível “apagar a memória” dos indivíduos e reescrevê-la de modo a comportar uma nova realidade; deve-se antes construir uma nova memória a partir daquela construída ao longo de sua experiência histórica.

De modo similar, observamos que a aversão à incerteza implica não apenas a adoção de estratégias defensivas em relação ao risco e à ambiguidade, mas a construção de modelos mentais aparentemente simples e de aplicação imediata, que permitam aos agentes responder de forma consistente aos problemas enfrentados em seu cotidiano. E por meio da experiência em sociedade esses modelos se tornam tão profundamente enraizados na mente dos indivíduos que passam a condicionar fortemente também suas decisões mais complexas, determinando assim uma coerência da ação individual e do aprendizado humano no tempo.

Igualmente, quando analisamos questões como egoísmo e altruísmo, sanção social, legitimidade e confiança, é inescapável a idéia de que, destituídos de uma explanação cognitiva, tais conceitos carecem de qualquer significado ou relevância maior na teoria econômica. É a forma como os indivíduos interpretam seus próprios atos e os de seus pares que determina a condição do egoísmo, e não sua ação em si ou os resultados da mesma. O mecanismo de sanção social presente tanto na punição ao comportamento divergente quanto na recompensa aos agentes seguidores de uma instituição é muito mais complexo que um mero *pay off*, não podendo jamais ser reduzido ao cálculo econômico estrito. Igualmente, a legitimidade constitui um atributo intrínseco à forma como os agentes interpretam o mundo a sua volta, e não pode ser confundida com algum critério objetivo de otimização. Tampouco a confiança pode ser confundida com mera expectativa, representando antes uma característica de reafirmação dos modelos mentais de cada indivíduo, portanto fortemente condicionada por seus valores e ideologias, do que a simples crença na coerência do comportamento do outro ou na eficácia de suas decisões.

Verificamos, portanto, que, mais do que uma simples necessidade analítica para a compreensão do fenômeno da conformidade institucional em todas as suas dimensões, a incorporação dos modelos mentais socialmente compartilhados no estudo econômico das instituições se faz necessária, sobretudo, pela própria impossibilidade de se cogitar a ação humana efetivamente voluntária e consciente em sua ausência. Destituídos desse componente cognitivo que lhes permite a interpretação do mundo a sua volta, os agentes individuais figurariam meros autômatos desprovidos tanto da vontade de seguir os padrões de comportamento estabelecidos quanto da capacidade de divergir e inovar.

4. Considerações Finais

Embora há muito consolidado como um importante e profícuo campo de investigação na literatura econômica, o institucionalismo não logrou alcançar o grau de consenso metodológico necessário para a consolidação de uma estrutura unificada de pensamento científico – e possivelmente jamais o fará. Tampouco seria desejável que assim ocorresse, na visão de muitos autores que acreditam que é precisamente na diversidade de idéias e métodos que se encontra a maior riqueza dessa abordagem. Ao longo do último século, diversas correntes teóricas disputaram a primazia no estudo das instituições, de sua influência sobre o comportamento dos agentes econômicos e de suas conseqüências para o desenvolvimento das sociedades no tempo. A busca simultânea pela independência em relação ao pensamento neoclássico e pela hegemonia na seara institucionalista engendrou, por um lado, um processo de progressiva sistematização do pensamento em cada escola, e, por outro, o conseqüente distanciamento teórico em relação às demais, tornando cada vez mais problemático o diálogo no institucionalismo econômico.

De fato, hoje o institucionalismo se assemelha a uma imensa torre de Babel: embora seja um edifício em plena construção e cuja imponência se eleva a cada dia, os operários que nele trabalham não falam a mesma língua nem executam um mesmo projeto. Ao contrário – sua obra é executada de forma independente, segundo suas próprias idéias quanto à aparência que o edifício deveria tomar, de modo que são inevitáveis (e de resto, insolúveis) as disputas com outros trabalhadores. Ao final, a sensação que um observador distante possui ao contemplar essa obra é a de que ela jamais será concluída; mas nem por isso ele deixará de notar também que a multiplicidade de cores e detalhes nas fachadas e colunas, erigidas sobre estruturas igualmente belas, ainda que aparentemente frágeis e decadentes, concedem a essa torre uma beleza ímpar. E, observando ainda mais de perto, ele também notará o esforço dos operários no sentido de reforçar as antigas estruturas da base do edifício, preenchendo as lacunas e fissuras existentes com material novo, amarrando firmemente as colunas com vigas e escoras mais resistentes, remodelando e reconstruindo onde o tempo se encarregou de desgastar o trabalho anterior. Esse esforço por vezes parece em vão: não raro uma viga desaba e todo o trabalho recomeça do início, ou mesmo uma nova estrutura se mostra ainda mais frágil que a antiga, à qual deveria substituir. Mas também esses contratempos acabam por dar novo sentido ao trabalho realizado, pois tornam necessário o constante aprimoramento dos esforços dos operários. E mesmo um desmoronamento

aparentemente trágico pode, de repente, trazer à luz todo o resplendor de uma parte da antiga estrutura ainda desconhecida aos atuais trabalhadores.

E essa mistura de cores, temas, formas, constitui, afinal, a verdadeira riqueza do pensamento institucionalista. Não a beleza fria de sua coerência metodológica ou rigor formal – mas a beleza intrínseca a um projeto multifacetado, incompleto, mas dinâmico e sempre em reconstrução, um projeto único que se por vezes parece frágil e incongruente, mas que continuamente desafia a força do tempo. Em suma, um projeto vivo.

As instituições não apenas conformam a ação humana – elas, de fato, lhe dão significado. Não existe ação econômica que possa ser explicada ou justificada de forma independente do arcabouço institucional que se acha inserida. O próprio sistema de preços que regula os estoques de bens demandados no mercado nada mais é que uma instituição, cujo desempenho depende diretamente de sua aderência na sociedade enquanto um conjunto de informações críveis e consistentes para a tomada de decisão dos agentes. E não apenas nos “mercados” elas se fazem presentes: as instituições também determinam a formação das preferências individuais e, portanto, a escala de necessidades materiais da sociedade num determinado momento histórico. E são as instituições que estabelecem as categorias de lucro e excedente como objetivos da atividade econômica. Sem a padronização institucional, não haveria ação econômica em sentido estrito.

Não menos importante, uma vez que o homem constrói sua identidade através do conhecimento adquirido pela experiência de interação social, também as instituições desempenham um papel crucial para a própria formação da esfera individual. Sua trajetória é uma eterna luta pelo reconhecimento – uma constante negação dos valores que lhe foram impostos, para sua posterior reafirmação em bases que lhe parecem mais sólidas de acordo com sua vivência particular. O processo de mudança institucional nada mais é, em última análise, que esse movimento dialético de negação e reafirmação de valores. E são as próprias instituições existentes que fornecem os limites que determinam o escopo de sua evolução. Por isso, tão importante quanto a busca por determinar quais fatores precipitam a transformação institucional é avançar no sentido de uma compreensão mais profunda dos fenômenos que asseguram a estabilidade das instituições no tempo. E constatamos que os modelos mentais socialmente compartilhados se encontram no centro da explicação dos processos que levam à conformação do comportamento humano para com os padrões estabelecidos pela matriz institucional vigente.

As macro-instituições são valores universalizados, costumes e normas legais que organizam e orientam o funcionamento da economia de modo a harmonizar as conseqüências de múltiplas decisões dos agentes. Já as micro-instituições introduzem a inovação (e, portanto, a instabilidade) no sistema, agindo por meio de rotinas e hábitos particulares a cada agente. E o elo fundamental entre as macro e as micro instituições são os modelos mentais socialmente compartilhados, que, ao mesmo tempo em que asseguram a estabilidade do arranjo institucional superior por meio dos mecanismos de conformidade institucional, também por outro lado abrem janelas de oportunidade de evolução para a estrutura econômica e social como um todo por meio da potencialização do aprendizado e da cumulatividade dos múltiplos processos de interação que ocorrem no seio da sociedade.

Não obstante o distanciamento pretendido pelos autores da Nova Economia Institucional em relação à tradição neoclássica, a abordagem dos custos de transação ainda preserva uma visão atomista do processo de criação e transformação das instituições, dado que, uma vez que a função primordial do marco institucional é assegurar aos agentes a redução da incerteza para suas transações econômicas, sua evolução deve necessariamente atender ao resultado do jogo de interesses individuais. Donde decorre a hipótese de que o critério básico para definir o sucesso ou fracasso de um determinado arranjo institucional deve ser sua capacidade de estimular a eficiência econômica da sociedade no tempo. Ou, em outras palavras, existiria uma completa dissociação entre o ambiente econômico e a esfera institucional, restando o processo de mudança das instituições como mera adaptação desta àquele. Essa é a visão da escola neoclássica, expressa na análise contratualista do fenômeno institucional e da qual a NEI ora se aproxima (na construção de uma teoria das organizações econômicas), ora se afasta (no estudo do desenvolvimento econômico das sociedades na história).

Não resta dúvida de que o imperativo econômico, manifesto na competição por recursos escassos e na busca incessante por inovações que possibilitassem aos seres humanos uma abundância cada vez maior na produção de bens materiais, desempenhou e ainda desempenha um papel crucial na modelagem das instituições ao longo da história das sociedades¹⁴⁶. No entanto, este é apenas um lado da moeda, como bem salientou Marx (2001).

¹⁴⁶ Do ponto de vista econômico, uma nação só pode ser mais rica que as demais se também for mais produtiva que elas, ou seja, se for capaz de empregar um coeficiente tecnológico superior por unidade de capital ou trabalho empregada, auferindo assim um resultado mais elevado em sua produção material. A teoria econômica deve, portanto, também ser capaz de explicar a razão pela qual algumas sociedades lograram atingir maior desenvolvimento tecnológico que as demais. Embora ainda não sejamos capazes de descrever de forma precisa o

Embora a infra-estrutura econômica condicione a organização da superestrutura institucional, esta também possui uma dinâmica própria que frequentemente se sobrepõe à lógica estrita da acumulação de capital. Em particular, a cultura é um fenômeno complexo e que possui uma trajetória única no tempo, não podendo, pois, ser compreendida através da ótica estreita da teoria econômica ortodoxa, que até hoje se mostrou incapaz, por limitações metodológicas e conceituais, de oferecer uma explanação coerente do processo de formação das preferências individuais. Mais que isso: embora seja capaz de justificar *a posteriori* a prevalência de um determinado arranjo institucional, a eficiência alocativa, por si só, pouco nos diz respeito dos fatores que desencadeiam o processo de evolução tecnológica. Ao contrário do que supõe a visão contratualista e a própria ECT, a mudança tecnológica não guarda qualquer compromisso para com a eficiência econômica, e, destarte, com a idéia de progresso subjacente a toda tradição neoclássica¹⁴⁷.

A incerteza é ubíqua e não poderia jamais ser captada em sua totalidade pelo intelecto humano. Mesmo sendo seres racionais, somos dotados não apenas de um estoque limitado de informações, mas também de uma capacidade limitada de processá-las. Não obstante tais dificuldades, ainda somos capazes de planejar e implementar decisões econômicas cuja complexidade em muito supera nossa capacidade de cálculo. Isso porque, embora não tenhamos acesso a todas as informações necessárias para antecipar todos os eventos relevantes, ainda temos confiança na sua predicibilidade graças à estabilidade proporcionada pelas instituições. Em última análise, portanto, é através da crença na continuidade dos efeitos do aparato institucional e

processo de transformação econômica, podemos por certo inferir, com base na análise da história da humanidade, alguns padrões fundamentais de fenômenos econômicos que indicam o sucesso ou fracasso das civilizações na busca pelo desenvolvimento. E o *insight* mais importante a ser observado aqui é que, tal como salientavam Marx (2001), Schumpeter e Veblen, a mudança tecnológica se encontra na raiz do processo de transformação econômica e evolução institucional das sociedades. A mudança tecnológica não se limita, pois, ao campo da ciência aplicada ao trabalho humano, mas consiste também na transformação de técnicas sociais, expressas nos hábitos, crenças e costumes que caracterizam uma sociedade num determinado momento histórico.

¹⁴⁷ Em seus trabalhos mais recentes, Williamson (1993, 2000) e Coase (1994) têm sistematicamente rejeitado a noção neoclássica de eficiência em prol de um novo critério semelhante ao de remediabilidade (*remediableness*), que implica que um determinado arranjo institucional “eficiente” não é necessariamente o ideal do ponto de vista econômico, mas antes o “melhor possível” dadas as preferências dos indivíduos naquele momento histórico. Isso porque, uma vez que todas as formas de organização da atividade produtiva – sejam elas de mercado ou hierárquicas – estão sujeitas a falhas, e a escolha do melhor arranjo deve se dar dentre as possibilidades existentes que sejam politicamente aceitáveis. Segundo Coase, “o conceito de ‘remediabilidade’ aconselha que um resultado para o qual nenhuma alternativa superior disponível pode ser descrita e implementada com ganhos líquidos, presume-se eficiente. Isto colide com as prescrições da economia do bem-estar aplicada” (1994, p. 22). Já Williamson (1994, p.195, grifos do autor) leva o argumento ainda mais longe ao sugerir que “(...) o teste apropriado das ‘falhas’ de todo tipo — de mercado, burocráticas, de distribuição — é o da remediabilidade: *um resultado para o qual nenhuma alternativa superior pode ser descrita e implementada com ganhos líquidos é presumidamente eficiente*”.

na eficácia de nossos modelos mentais que lidamos com a incerteza no cotidiano econômico.

A principal razão de construirmos e reformularmos nossos modelos mentais é justamente a necessidade imperiosa de compreender um mundo complexo e em permanente mutação. Nesse sentido, atribuímos valor e significado aos objetos que observamos em nossas experiências ao longo da vida, estabelecendo critérios de mensuração e comparação que nada mais são do que nossa própria visão de mundo. Embora herdemos muitos dos valores pré-existentes na comunidade em que nascemos, notadamente em função de adotarmos a mesma linguagem que nossos pares para a simbolização do mundo, a visão de mundo que construímos ainda é exclusivamente nossa, pois nossa vivência (experiência) não pode ser replicada pelos demais membros da sociedade, por mais similar que seja seu padrão de vida em relação ao nosso.

Nossa “bagagem intelectual” herdada estabelece os instrumentos de nosso aprendizado: linguagem, moral, hábitos, costumes, etc. Por meio desses instrumentos seremos capazes de interpretar o mundo e atribuir a ele valor e significado. A lógica de nossos modelos mentais constitui uma linguagem específica, validada em razão de sua eficácia ao longo do tempo. E a partir do momento em que somos capazes de interagir com outros indivíduos por meio de uma mesma linguagem, podemos compartilhar esses modelos e assim construir e modificar o ambiente institucional à nossa volta.

Paradoxalmente, da mesma forma como o compartilhamento de idéias possibilita uma interpretação comum dos eventos para agentes imbuídos dos mesmos modelos mentais, ainda que com diferentes quantidades de informação a respeito dos mesmos, por outro lado ele também impede que indivíduos dotados de modelos distintos sejam capazes de convergir para a mesma solução, ainda que de posse do mesmo conjunto de informações (Hahn, 1987, p.324). Em outras palavras, o fenômeno dos modelos mentais socialmente compartilhados não apenas implica a possibilidade de convergência de expectativas para um determinado padrão de ação, mas, de fato, também a possibilidade de ocorrência de equilíbrios múltiplos, com diferentes padrões de convergência dentro de um mesmo sistema informacional. Isso evidencia o fato de que, do ponto de vista do indivíduo, o processo de compartilhamento dos modelos mentais não se destina apenas a reduzir a incerteza percebida em suas decisões econômicas, mas a construir uma identidade social comum a seus pares que lhe permita incrementar sua própria confiança na validade de seus valores e na viabilidade de suas expectativas, num processo de mútuo reforço em que a convergência de modelos fortalece o vínculo de cada agente para com a comunidade em

que se acha inserido por meio da legitimação da influência cultural.

Num ambiente de incerteza fundamental, onde os agentes se guiam segundo critérios de racionalidade limitada, o estabelecimento de padrões estáveis de comportamento é essencial para tornar possível a comparação entre valores necessária para uma aferição objetiva da eficiência alocativa dos usos e recursos. E a consolidação desses padrões em instituições ocorre *pari passu* à afirmação dos valores que irão moldar a cultura e a identidade dos grupos sociais. As instituições passam então a influenciar na alocação de recursos direcionando os esforços dos indivíduos na consecução de objetivos que reforcem os valores nelas contidos. O mecanismo de preços, não obstante seja um poderoso instrumento de orientação para a alocação de recursos, é insuficiente para assegurar a convergência do sistema ao pleno emprego de fatores porque não se destina a processar e distribuir toda a informação necessária para uma alocação eficiente, mas, ao invés disso, reflete a influência do componente institucional sobre as decisões dos agentes, manifesto nos hábitos de consumo.

Essa aparente inconsistência esconde uma conseqüência muito mais importante das convenções para o comportamento humano, até agora negligenciada pela teoria neoclássica: o seu papel como instrumento de padronização e comparação de informações, crucial para o estabelecimento de critérios de eficiência e equidade entre indivíduos. São as convenções que nos permitem construir universos semelhantes aos de nossos pares, identificando positivamente os diversos fenômenos que captamos e os organizando segundo parâmetros comuns e historicamente coerentes¹⁴⁸. Na ausência desses padrões, qualquer discussão ulterior sobre eficiência e equidade perde o sentido, pois os objetos a serem comparados se tornam distintos.

Entendemos, ainda, que mesmo o processo de mudança institucional deve ser compreendido como tendo início a partir do comportamento individual, posto que deriva, em última análise, de uma mudança na própria forma como os indivíduos interpretam a realidade. Os modelos mentais compartilhados pelos agentes que em determinado momento na sociedade se tornam hegemônicos, tanto em termos políticos quanto econômicos, acabam por gerar uma matriz de instituições que determinará o desempenho socioeconômico dessa sociedade. Essa

¹⁴⁸ Embora configurem aparentes truísmos, essas assertivas guardam importantes conseqüências para a maneira convencional como observamos os problemas econômicos: as possibilidades de organização e distribuição de recursos são limitadas pela própria forma como padronizamos seu uso, estando, portanto, os critérios de eficiência e equidade subordinados a esses padrões. E, devido ao fato de que a contínua concorrência entre tecnologias para os problemas enfrentados no nosso cotidiano econômico obedece a uma lógica de dependência em relação ao passado,

matriz institucional, por sua vez, engendra novos instrumentos de preservação e propagação que asseguram sua estabilidade no tempo. Em virtude dessa estabilidade, é bem mais difícil para os agentes romper com o arranjo institucional vigente do que acatá-lo. Isso explica a permanência das instituições e o caráter lento e incremental das mudanças na história das sociedades¹⁴⁹. Não obstante tais considerações, é importante notar que mudanças no ambiente sócio-econômico ou no padrão tecnológico estabelecido são frequentes e demandam uma constante readaptação dos modelos mentais, abrindo então espaço para novas oportunidades de ganhos para os agentes inovadores que precipitarão um novo processo de mudança no futuro por meio do compartilhamento de novas idéias. E, igualmente, a própria dinâmica da transformação material da sociedade também guarda uma profunda e permanente conexão com a forma como os indivíduos enxergam e interpretam o mundo a sua volta em cada momento histórico.

não existe razão para supor que os padrões vitoriosos representem de fato as melhores soluções, quer seja do ponto de vista da eficiência econômica ou de qualquer outro critério, tal qual, por exemplo, a evolução natural.

¹⁴⁹ No tocante à velocidade e facilidade de transformação, cabe aqui salientar novamente a distinção entre as regras formais e as informais. As instituições formais podem ser transformadas mais rapidamente e de forma intencional, mediante o *design* de um novo aparato normativo que contemple as novas necessidades e preferências dos agentes. Já as instituições informais demandam mais tempo para serem modificadas, sendo que dificilmente esse processo se dá de forma intencional. Em geral, ele decorre de um choque exógeno que afeta profundamente o estilo de vida da sociedade, tais como crises econômicas severas, guerras ou mesmo uma inovação tecnológica radical. No entanto, mesmo num processo intencional de mudança institucional, nada assegura que os resultados econômicos esperados com o novo arranjo serão de fato alcançados. Isso porque, do ponto de vista da transformação econômica, muito mais importante que a mudança das regras formais é a mudança das regras informais – ou seja, dos costumes e hábitos compartilhados pelos agentes – para que haja coerência no novo modelo institucional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGUILAR FILHO, H. A. e SILVA FILHO, E. B. (2010) A crítica novo-institucionalista ao pensamento da Cepal – a dimensão institucional e o papel da ideologia no desenvolvimento econômico. **Economia e Sociedade**, v. 19, n. 2, pp. 211-232.
- AMADEO, E. (org.) (1989) **Ensaio sobre a economia política moderna: teoria e história do pensamento econômico**. São Paulo: Marco Zero.
- ANDERSON, P. (1992) **O fim da história - de Hegel a Fukuyama**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor.
- ANDRADE, R. F. (2007) **As análises institucionalistas nas organizações e o conceito de 'institucional'**. Seminário de Comunicação, Media e Estudos Organizacionais, Universidade Nova de Lisboa. Disponível em <http://cmeo-unl.blogspot.com/2008/02/as-anlises-institucionalistas-nas.html>, acessado em 6 de Janeiro de 2010.
- ANGELI, E. (2007) **Hayek e a Teoria das Instituições**. Dissertação de Mestrado. Instituto de Economia. Universidade Estadual de Campinas.
- AOKI, M. (2007) Endogenizing institutions and institutional changes. **Journal of Institutional Economics**, v. 3, nº 1, pp. 1-31.
- ARGYROUS, G. e SETHI, R. (1996) The theory of evolution and the evolution of theory: Veblen's methodology in contemporary perspective. **Cambridge Journal of Economics**, v. 20, n. 4, p. 475-495.
- ARTHUR, W. B. (1994) Inductive Reasoning and Bounded Rationality (the El Farol problem). **American Economic Review**, v. 84, n. 406.
- ATKINSON, G. W. e OLESON, T. (1996) Institutional inquiry: the search for similarities and differences. **Journal of Economic Issues**, v. 30, n. 3, p. 701-718.
- AXELROD, R. (1984) **The Evolution of Cooperation**. New York: Basic Books.
- AXELROD, R., (1997) **The Complexity of Cooperation**. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- BARKOW, J. H.; COSMIDES, L.; TOOBY, J. (Eds.) (1992) **The Adapted Mind**. New York: Oxford University Press.
- BIKHCHANDANI, S.; HIRSHLEIFER, D. & WELCH, I. (1998) Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads, and Informational Cascades. **Journal of Economic Perspectives**, v. 12, n. 3, pp. 151-170
- BATIFOULIER, P. (Ed.) (2001) **Théorie des Conventions**, Paris: Economica.
- BATIFOULIER, P. e THÉVENON, O. (2001) 'Interprétation et fondement conventionnel des règles'. In: BATIFOULIER, P. (Ed.), **Théorie des Conventions**, Paris: Economica.
- BERGER, P. L. & LUCKMANN, T. (1967) **The social construction of reality: a treatise in the sociology of knowledge**. New York: Anchor Books.
- BERGSTROM, T. C. (2010) "The uncommon insight of Elinor Ostrom". **Scandinavian Journal**

- of **Economics**, v. 112, n. 2, pp. 245–261.
- BESSY, C. e FAVEREAU, O. (2003), ‘Institutions et économie des conventions’. **Cahiers d’Économie Politique**, 44: 1-46.
- BIELCHOWSKY, R. (Org.). (2000) **Cinquenta Anos de Pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro: Record.
- BIENCOURT, O., CHASERANT, C. e REBÉRIOUX, A. (2001), ‘L’Économie des conventions: l’affirmation d’un programme de recherche’. In BATIFOULIER, P. (Ed.), **Théorie des Conventions**, Paris, Economica.
- BOORSMA, P. B., AARTS, K. e STEENGE, A. E. (eds.) (1997) **Public Priority Setting: Rules and Costs**. Dordrecht: Kluwer Academic.
- BOULDING, K. E. (1978) **Ecodynamics: a new theory of societal evolution**. Beverly Hills: Sage.
- BOULDING, K. E. (1991) What is evolutionary economics? **Journal of Evolutionary Economics**, v. 1, n. 1, pp. 9-17.
- BOWLES, S. (2003) **Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution**. Princeton: Princeton University Press.
- BOYD, R. e RICHERSON, P. J. (1980) Sociobiology, culture and economic theory. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 1, n. 1, p. 97-121.
- BRUEKNER, S. A.; SERUGENDO, G. D. M.; KARAGEORGOS, A. e NAGPAL, R. (Eds.) (2005) **Engineering Self Organizing Systems: methodologies and applications**. Berlin: Springer - Verlag.
- BUAINAIN, A. M.; MAGALHÃES, M. & SILVEIRA, J. M. F. J. (2001) Elementos para análise da experiência brasileira recente para reorganização fundiária, estímulo à cooperação e combate à pobreza rural. **Texto para Discussão n. 103**. IE/UNICAMP, Campinas, novembro.
- BURLAMAQUI, L., CASTRO, A. C. & CHANG, H. (Eds.) (2000) **Institutions and the Role of the State**. Cheltenham: Edward Elgar.
- CALLON, M. (Ed.) (1998) **The Laws of the Market**. Oxford: Basil Blackwell.
- CALLON, M. “Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics”. In: CALLON, M. (Ed.) (1998) **The Laws of the Market**. Oxford: Basil Blackwell, pp. 1-57.
- CALVERT, R. (1995) “Rational Actors, Equilibrium and Social Institutions”. In: KNIGHT, J. e SENED, I. (eds.), **Explaining Social Institutions**. Ann Arbor: University of Michigan Press, pp. 57-94.
- CAPRA, F. (1997) **The web of life: a new understanding of living systems**. New York: Doubleday Publishing.
- CASTELLS, M. (2000) **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra.
- CASTORIADIS, C. (2000) **A instituição imaginária da sociedade**. 5ª ed., Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- CHOMSKY, N. e PIAGET, J. (1987) **Teorias da Linguagem. Teorias da Aprendizagem**.

- Lisboa: Edições 70. 513p.
- CLEGG, S. R., HARDY, C. e NORD, W. R. (Eds.) (1996) **Handbook of Organization Studies**. London: Sage Publications.
- COASE, R. (1988) **The firm, the market and the law**. Chicago: University of Chicago Press.
- COASE, R. (1994) “Economic and contiguous disciplines”. **Essays in Economics and Economists**. Chicago: University of Chicago Press.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. (2001) Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista? **Análise Econômica**, v. 19, n. 36, p. 25-46.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. (2002a) Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista. **Teses FEE**, n. 1, Porto Alegre: FEE
- CONCEIÇÃO, O. A. C. (2002b) O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro: IE/UFRJ, v. 6, n. 2, p. 119-146.
- COSMIDES, L. e TOOBY, J. (1992) Cognitive Adaptations for Social Exchange. In: BARKOW, J. H.; COSMIDES, L.; TOOBY, J. (Eds.). **The Adapted Mind**. New York: Oxford University Press, p. 163-228.
- DAHL, R. A. (1956) **Preface to Democratic Theory**. Chicago: University of Chicago Press.
- DAMÁSIO, A. R. (2001) **O Erro de Descartes. Emoção, Razão e Cérebro Humano**. 7. reimpressão. São Paulo: Companhia das Letras. 330p.
- DAWKINS, R. (1976) **The Selfish Gene**. New York: Oxford University Press.
- DE WOLF, T. e HOLVOET, T. (2005) “Emergence versus self-organisation: different concepts but promising when combined” em Bruekner et al. (ed.) **Engineering Self Organizing Systems: methodology and applications**, Springer- Verlag, Berlim.
- DEFALVARD, H. (2002) ‘L’économie des conventions à l’école des institutions’, **Économie Appliquée**, v. 55, n. 4, pp. 7-33.
- DEQUECH, D. (2002) “The demarcation between the “old” and the “new” institutional economics: recent complications”, **Journal of Economic Issues**, v. 36, n. 2, pp. 565-572.
- DEQUECH, D. (2004) “Uncertainty: individuals, institutions and technology”, **Cambridge Journal of Economics**, v. 28, n. 3, pp. 365-378.
- DEQUECH, D. (2005) “Cognition and Valuation: Some Similarities and Contrasts between Institutional Economics and the Economics of Conventions”, **Journal of Economic Issues**, v. 39, n. 2, pp. 465-73.
- DEQUECH, D. (2006) “The New Institutional Economics and the theory of behaviour under uncertainty”, **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 59, n.1, pp. 109-131.
- DEQUECH, D. (2009) “Institutions, social norms, and decision-theoretic norms”, **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 72, n.1, pp. 70-78.
- DEQUECH, D. (2010) **Economic institutions: explanations for conformity and room for deviation**, mimeo.

- DEQUECH, D. (2011a) “Uncertainty: a typology and refinements of existing concepts”, **Journal of Economic Issues**, no prelo.
- DEQUECH, D. (2011b), **The economics of conventions: interpretation, legitimacy, justification, uncertainty, and rationality**, mimeo.
- DIMAGGIO, P. J. & POWELL, W. W. (1991) **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago: University of Chicago.
- DIXIT, A. & NALEBUFF, B. (1991) **Thinking Strategically: A Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life**. New York: W. W. Norton & Company.
- DOSI, G. (Ed.) (1988) **Technical change and economic theory**. London: Pinter Publishers.
- DOSI, G. e ORSENIGO, L. (1988) Coordination and transformation: an overview of structures, behaviours and change in evolutionary environments. In: DOSI, G. (Ed.) **Technical change and economic theory**. London: Pinter Publishers.
- DUGGER, W. M. (1988) Radical institutionalism: basic concepts. **Review of Radical Political Economics**, v. 20, n.1, p.1-20.
- DUGGER, W. M. (1995) Veblenian institutionalism: the changing concepts of inquiry. **Journal of Economic Issues**, v. 24, n. 4, p. 1013-1027.
- EGEDI, M.; MARRIS, R.; SIMON, H. A. & VIALE, R. (Eds.) (1992) **Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution**. Brookfield: Edward Elgar.
- ELIAS, N. (1994) **A sociedade dos indivíduos**. Rio de Janeiro: Zahar.
- ELSTER, J. (2007) **Explaining social behaviour: more nuts and bolts for the social sciences**. New York: Cambridge University Press.
- EMIRBAYER, M. e GOODWIN, J. (1994) Network analysis, culture and the problem of agency. **American Journal of Sociology**, v. 99, n. 6, pp.1411-1454.
- ENGELS, F. (1999) **The Condition of the Working Class in England**. Oxford: Oxford University Press.
- EYMARD-DUVERNAY, F. (2002) ‘Pour un programme d’économie institutionnaliste’, **Revue Économique**, v. 53, n. 2, pp. 325-336.
- EYSENCK, M. W. & KEANE, M. T. (1994) **Manual de Psicologia Cognitiva**. Porto Alegre: Artmed, 490 p.
- FARIA, L. A. E. (2002) Economia e autoapoiese. **Revista de Economia Política**, v.22, n.4 (88), p.119-133.
- FAVEREAU, O. (1989) Marchés internes, marchés externes. **Revue Économique**, v. 40, n. 2, pp. 273-328.
- FAVEREAU, O. (1998) Notes sur la théorie de l’information à laquelle pourrait conduire l’économie des conventions. In: PETIT, P. (ed.), **L’économie de l’information**, Paris, La Découverte.
- FAVEREAU, O. (2001) Préface. In BATIFOULIER, P. (ed.), **Théorie des Conventions**, Paris, Economica.

- FAVEREAU, O.; BIENCOURT, O. e EYMARD-DUVERNAY, F. (2002) Where do markets come from? From (quality) conventions! In: LAZEGA, E. e FAVEREAU, O. (eds.), **Conventions and Structures in Economic Organization**, Cheltenham, Elgar.
- FEHR, E. e GACHTER, S. (2000) Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity, Collective Action and the Evolution of Social Norms. **Journal of Economic Perspectives**, n. 3, pp. 159-181.
- FEREJOHN, J. & PASQUINO, P. (2001) A teoria da escolha racional na ciência política: conceitos de racionalidade em teoria política. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 16, n. 45.
- FIALHO, F. (2001) **Ciências da Cognição**. Florianópolis: Insular. 264p.
- FIANI, R. (2002) Crescimento econômico e liberdades: a economia política de Douglass North. **Economia e Sociedade**, v. 11, n. 1, p. 45-62.
- FUKUYAMA, F. (1992) **O fim da história e o último homem**. Rio de Janeiro: Rocco.
- FULLBROOK, E. (ed.) (2002) **Intersubjectivity in economics**, London: Routledge.
- GALBRAITH, J. K. (1970) Economics as a system of belief. **American Economic Review**, v. 60, Maio, p. 469-478.
- GALBRAITH, J. K. (1997) **O novo Estado industrial**. São Paulo: Abril Cultural [*Os Economistas*].
- GRANOVETTER, M. (1985) Economic action and social structure: the problema of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, pp. 481-510.
- GREIF, A. (1998) Historical and comparative institutional analysis. **American Economic Review**, v. 88, pp. 80-84.
- GREIF, A. e LAITIN, D. (2004) A theory of endogenous institutional change. **American Political Science Review**, v. 98, n. 4, pp. 633-652.
- GUI, B. e SUGDEN, R. (eds) (2005) **Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations**. Cambridge: Cambridge University Press, 299 p.
- HAHN, F. H. (1987) Information, dynamics and equilibrium. **Scottish Journal of Political Economy**, v. 34, pp. 321-34.
- HALL, P. A. & TAYLOR, R. C. R. (1996) Political Science and the Three New Institutionalisms. **Political Studies**, v. XLIV, pp. 936-957.
- HARVEY, D. (1992) **A condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural**. São Paulo: Edições Loyola.
- HAYEK, F. A. (1963) Rules, Perception and Intelligibility. **Proceedings of the British Academy**, v. XLVIII, pp. 321-344.
- HAYEK, F. A. (1967) Notes on the Evolution of Systems of Rules of Conduct. **Studies in Philosophy, Politics, and Economics**, Chicago, The University of Chicago Press.
- HAYEK, F. A. (1973) **Law, Legislation and Liberty, vol. 1: rules and order**. Chicago: University of Chicago Press.

- HAYEK, F. A. (1978) **New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas**. Chicago: The University of Chicago Press.
- HOBBS, T. (1996) **Leviatã**. São Paulo: Abril Nova Cultural [*Os Pensadores*].
- HODGSON, G. M. (1996) Varieties of capitalism and varieties of economic theory. **Review of International Political Economy**, Londres, v. 3, n. 3.
- HODGSON, G. M. (1998) The approach of institutional economics. **Journal of Economic Literature**, v. 36, Março, p. 166-192.
- HODGSON, G. M. (1999) **Evolutions and institutions: on evolutionary economics and the evolution of economics**. Northampton: Edward Elgar Publishing.
- HODGSON, G. M. (2000) From Micro to Macro: The Concept of Emergence and the Role of Institutions. In: BURLAMAQUI, L., CASTRO, A. C. & CHANG, H. (Eds.) **Institutions and the Role of the State**. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 103-126.
- HODGSON, G. M. (2001a) A evolução das instituições: uma agenda para pesquisa teórica futura. **Econômica**, v. 3, n. 1, p. 97-125.
- HODGSON, G. M. (2001b) Is social evolution Lamarckian or Darwinian? In: LAURENT, J. e NIGHTINGALE, J. (eds.) **Darwinism and evolutionary economics**. Cheltenham: Edward Elgar, p. 87-118.
- HODGSON, G. M. (2001c) **How economics forgot history: the problem of historical specificity in social science**. London / New York: Routledge.
- HOLLAND, J. H.; HOLYOAK, K. J.; NISBETT, R. E. & THAGARD, P. R. (1989) **Induction: Processes of Inference, Learning, and Discovery**. New Jersey: A Bradford Book.
- HOLLINGSWORTH, J. R. e BOYER, R. (1997) **Contemporary capitalism: the embeddedness of institutions**. New York: Cambridge University Press.
- HUME, D. (2001) **Um Tratado da Natureza Humana**. São Paulo: UNESP.
- HUNTINGTON, S. P. (1997) **O choque de civilizações e a recomposição da ordem mundial**. Rio de Janeiro: Objetiva.
- JAMES, W. ([1890]1950) **The principles of psychology**. Nova York: Dover.
- JOHNSON, B. (1992) "Institutional learning". In: LUNDVALL, B. (Ed.). **National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning**. London: Pinter, pp. 23-44.
- KAHNEMAN, D. & TVERSKY, A. (2000) (Eds.) **Choices, values, and frames**. Cambridge: Cambridge University Press.
- KAHNEMAN, D. (2003) "Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics". **The American Economic Review**, v. 93, n. 5, pp. 1449-1475.
- KATZ, M. L., e SHAPIRO, C. (1985) Network Externalities, Competition, and Compatibility. **American Economic Review**, v. 75 n. 3, pp. 424-440.
- KINGSTON, C. e G. CABALLERO (2009) Comparing theories of institutional change. **Journal of Institutional Economics**, v. 5, n. 2, pp. 151-180.

- KLEIN, P. G. e SYKUTA, M. (Eds.) (2010) **The Elgar Companion To Transaction Cost Economics**. Columbia: Edward Elgar, 336p.
- KNIGHT, F. H. (1965) **Risk, uncertainty and profit**. New York: Harper and Row.
- KNIGHT, J. e SENED, I. (eds.) (1995) **Explaining Social Institutions**. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- KROSZNER, R. S. e PUTTERMAN, L. (eds.) (1996) **The economic nature of the firm: a reader**. Cambridge: Cambridge University Press.
- KUHN, T. S. (1998) **A estrutura das revoluções científicas**. 5ª ed. São Paulo: Perspectiva.
- LANDES, D. S. (1998) **A riqueza e a pobreza das nações: por que algumas são tão ricas e outras são tão pobres**. Rio de Janeiro: Campus.
- LATSIS, J., DE LARQUIER, G., e BESSIS, F. (2010) ‘Are conventions solutions to uncertainty? Contrasting visions of social coordination’, **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 32, n. 4, pp. 535-558.
- LAURENT, J. e NIGHTINGALE, J. (eds.) (2001) **Darwinism and evolutionary economics**. Cheltenham: Edward Elgar.
- LAZEGA, E. e FAVEREAU, O. (2002) ‘Introduction’. In: LAZEGA, E. e FAVEREAU, O. (Eds.), **Conventions and Structures in Economic Organization**, Cheltenham, Elgar.
- LAZEGA, E. e FAVEREAU, O. (eds.) (2002) **Conventions and Structures in Economic Organization**, Cheltenham, Elgar.
- LE MOIGNE, J. L. e MORIN, E. (2000) **A Inteligência da Complexidade**. 2. Edição. São Paulo: Petrópolis. 263p.
- LEWIS, P. e RUNDE, J. (2002) ‘Intersubjectivity in the socio-economic world: a critical realist perspective’. In: FULLBROOK, E. (ed.) **Intersubjectivity in economics**, London, Routledge.
- LIEBOWITZ, S. J. e MARGOLIS, S. E. (1994) Network Externality: An Uncommon Tragedy. **Journal of Economic Perspectives**, v. 8, n. 2, pp.133-150.
- LUNDVALL, B. (Ed.). (1992) **National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning**. London: Pinter.
- MACKENZIE, D., MUNIESA, F. e SIU, L. (Eds.) (2007) **Do economists make markets? On the performativity of economics**. New Jersey: Princeton University Press, 381 p.
- MANCE, E. A. (2000) **A revolução das redes: a colaboração solidária como alternativa pós-capitalista à globalização atual**. Petrópolis: Vozes.
- MARTELETO, R. M. (2001) Análise de redes sociais: aplicação nos estudos de transferência da informação. **Revista Ciência da Informação**, v. 30, n. 1, pp. 71-81, Brasília.
- MARTINHO, C. (2001) “Algumas Palavras sobre Rede”. In: SILVEIRA, C. M. e REIS, L.C. (orgs.). **Desenvolvimento Local, Dinâmicas e Estratégias**. Rede DLIS/RITS.
- MARX, K. (2001) **Manuscritos econômico-filosóficos**. São Paulo: Martin Claret.
- MATTHEWS, R. (1986) The economics of institutions and the sources of growth. **Economic**

- Journal**, v. 96, pp. 903–918.
- MATURANA, H. e VARELA, F. (1980). **Autopoiesis and cognition: the realization of living**. Dordrecht: Reidel.
- METCALFE, J. S. (2001) Institutions and progress. **Industrial and corporate change**, v. 10, n. 3, pp. 561-586.
- MILL, J. S. ([1848]1988) **Princípios de Economia Política**. São Paulo: Abril Nova Cultural [*Os Economistas*].
- MORAES, R. C. (1992) A formulação da hipótese de expectativas racionais. In: SOUZA, N. J. (org.) **A economia da inflação**. Porto Alegre: Editora UFRGS, pp. 96-117.
- NELSON, R. R. (1995) Recent evolutionary theorizing about economic change. **Journal of Economic Literature**, v. 33, março, pp. 48-90.
- NELSON, R. R. e WINTER, S. G. (1982) **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge: Harvard University Press.
- NEWELL, A. e SIMON, H. A. (1972) **Human Problem Solving**. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- NEWMAN, P.; EATWELL, J. & MILGATE, M. **The new Palgrave: a dictionary of economics**, v. 4. Londres: Macmillan Press.
- NIEHANS, J. (1987). Transaction costs. In: NEWMAN, P.; EATWELL, J. & MILGATE, M. **The new Palgrave: a dictionary of economics**, v. 4, pp. 676-679.
- NONAKA, I. & TAKEUCHI, H. (1995). **The knowledge creating company**. New York: Oxford University Press.
- NORTH, D. C. (1981) **Structure and change in economic history**. New York: Norton.
- NORTH, D. C. (1990) **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH, D. C. (1991) Institutions. **Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 1, pp. 97-112.
- NORTH, D. C. (2003) The role of institutions in economic development. **UNECE Discussion Paper Series**, n 2003.2, United Nations Economic Commission for Europe.
- NORTH, D. C. (2005) **Understanding the process of economic change**. Princeton: Princeton University Press.
- NORTH, D. C. e DENZAU, A. T. (1994) “Shared Mental Models: Ideologies and Institutions”. **KYKLOS**, v. 47, n. 1, pp. 3-31.
- NOVARESE, M. (2002) Altruísmo e egoísmo na economia e em outras ciências sociais: experimentos e evidências empíricas. **Economia**, v. 26/27, pp. 77-98. Curitiba: Editora UFPR.
- OLSON, M. (1971) **The Logic of Collective Action**. Cambridge: Harvard University Press. [*Harvard Economic Series*].
- ORLÉAN, A. (1989) Mimetic contagion and speculative bubbles. **Theory and decision**, v. 27, n. 1-2, pp. 63-92.

- ORLÉAN, A. (2004) “L'économie des conventions: définitions et résultats”. In: Orléan, A. (Ed.) **Analyse économique des convention**. Paris: Presses Universitaires de France.
- ORLÉAN, A. (Ed.) (2004), **Analyse économique des conventions**, 2. edição, Paris, Presses Universitaires de France.
- OSTROM, E. & WALKER, J. (2003) **Trust and reciprocity: interdisciplinary lessons from experimental research**. New York: Russel Sage Foundation.
- OSTROM, E. (1990) **Governing the Commons**. New York: Cambridge University Press.
- OSTROM, E. (2000) “Collective Action and the Evolution of Social Norms”. **Journal of Economic Perspectives**, v. 14, pp.137–158.
- PAULI, J. (2006) **O poder nas redes de Economia Solidária**. Tese de Doutorado, Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre: UFRGS.
- PERELMAN, M. (1998) “The Neglected Economics of Trust: The Bentham Paradox and Its Implications,” **American Journal of Economics and Sociology**, v. 57, n. 4, pp. 381-389.
- PESSALI, H. F. (1999) Teoria dos Custos de Transação: hibridismo teórico? Uma introdução aos principais conceitos e à literatura crítica. **Economia em Revista**, v. 8, p. 41-65.
- PESSALI, H. F. & FERNÁNDEZ, R. G. (1999) Institutional Economics at the micro level? What transaction costs theory could learn from original institutionalism (in the spirit of building bridges). **Journal of Economic Issues**, v. 33, n. 2, p. 265-275.
- PETIT, P. (ed.) (1998), **L'économie de l'information**, Paris, La Découverte.
- PEYTON YOUNG, H. (1996) The economics of convention. **Journal of Economic Perspectives**, v. 10, n 2, pp.105-122.
- PEYTON YOUNG, H. (2001) **Individual strategy and social structure: an evolutionary theory of institutions**. Princeton: Princeton University Press.
- PINKER, S. (1998) **Como a mente funciona**. São Paulo: Companhia das Letras.
- POLANYI, K. ([1944]2001) **The great transformation: the political and economic origins of our time**. Boston: Beacon Press.
- POLANYI, M. (1983) **The tacit dimension**. London: Routledge and Kegan paul.
- PONDÉ, J. L. (2005) Instituições e mudança institucional: uma abordagem schumpeteriana. **Economia**, v. 6, n. 1, p. 119-160.
- POSSAS, M. (1989) Em direção a um paradigma micro-dinâmico: a abordagem neo-schumpeteriana. In: AMADEO, E. (org.) **Ensaio sobre a economia política moderna: teoria e história do pensamento econômico**. São Paulo: Marco Zero.
- PREMACK, D. e PREMACK, A. (2002) **Original Intelligence: The Architecture of the Human Mind**. New York: McGraw-Hill.
- PRIGOGINE, I. (1996) **O fim das certezas: tempo, caos e as leis da natureza**. São Paulo: UNESP.
- RABIN, M. (1993) Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. **The American**

- Economic Review**, v. 83, n. 5, pp. 1281-1302.
- RAUD, C. (2003) A construção social do mercado em Durkheim e Weber: uma análise do papel das instituições na sociologia econômica clássica. **Cadernos de Pesquisa**, n 34, Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política /UFSC.
- ROBERTS, J. (2000) From know-how to show-how? Questioning the role of information and communication technologies in knowledge transfer. **Technology Analysis & Strategic Management**, v. 12, n. 4, pp. 429-443.
- RONFELDT, D. (1996) **Tribes, institutions, markets, networks: a framework about societal evolution**. Santa Monica: RAND.
- ROSTOW, W. W. (1974) **Etapas do Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Zahar.
- SALAS, R. (2006), L'économie des conventions. **L'Encyclopédie des Sciences Sociales**, Paris, PUF.
- SAMUELS, W. J. (1995) The present state of institutional economics. **Cambridge Journal of Economics**, v. 19, p. 569-590.
- SAVIOTTI, P. (1998) On the dynamics of appropriability, of tacit and codified knowledge. **Research Policy**, v. 26, n. 7-8, pp. 843-856.
- SCHELLING, T. (1981) **The strategy of conflict**. Cambridge: Harvard University Press.
- SCHELLING, T. (2006) **Micromotives and Macrobehavior**. New York: W. W. Norton & Company.
- SCHOTTER, A. (1981) **The economic theory of social institutions**. New York: Cambridge University Press.
- SCHUMPETER, J. A. (1984) **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Zahar.
- SCHUMPETER, J. A. (1991) **The economics and sociology of capitalism** (editado por Richard Swedberg). Princeton: Princeton University Press.
- SCOTT, W. R. (1995) **Institutions and Organizations**. Thousand Oaks: Sage Publications.
- SILVA FILHO, E. B. (2006) **A economia dos custos de transação e a abordagem das competências: elementos para uma teoria institucionalista unificada da firma**. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre: UFRGS.
- SILVEIRA, C. M. e REIS, L. C. (orgs.) (2001) **Desenvolvimento Local, Dinâmicas e Estratégias**. Rio de Janeiro: Rede DLIS/RITS.
- SIMON, H. A. (1956) Rational choice and the structure of environment. **Psychological Review**, v. 63, n. 2, pp. 129-138.
- SIMON, H. A. (1991) Bounded rationality and organizational learning. **Organization Science**, v. 2, n. 1, pp. 125-134.
- SIMON, H. A. (1992) Introductory comment. In: EGEDI, M.; MARRIS, R.; SIMON, H. A. & VIALE, R. (Eds.) **Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution**. Brookfield: Edward Elgar, pp. 3-7.

- SIMON, H. A. (1995) Organizations and markets. **Journal of Public Administration Research and Theory**, v. 5, n. 3, p. 273-294.
- SKYRMS, B. (1996) **The evolution of social contract**. Cambridge: Cambridge University Press.
- SOUZA, N. J. (org.) (1992) **A economia da inflação**. Porto Alegre: Editora UFRGS.
- STORPER, M. e SALAIS, R. (1997) **Worlds of Production**, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- SUGDEN, R. (1984) Reciprocity: the supply of public goods through voluntary contributions. **Economic Journal**, v. 94, pp. 772-787.
- SUGDEN, R. (1989) Spontaneous order. **Journal of Economic Perspectives**, v. 3, 85–97.
- SZTAJN, R. (2005) Law and Economics. In: ZYLBERSZTAJN, D. & SZTAJN, R. (orgs.) **Direito e Economia**. Rio de Janeiro: Elsevier, pp.74-83
- TAYLOR, A. (1990) **As grandes doutrinas econômicas**; Publicações Europa-América; 9ª edição, p. 120-128.
- THÉRET, B. (2003) As instituições entre as estruturas e as ações. **Revista Lua Nova**, n. 58, p. 225-254.
- THOMPSON, J. B. (1995) **Ideologia e cultura moderna**. 5. ed., Petrópolis: Vozes.
- TOLBERT, P. S. e ZUCKER, L. G. (1983) “Institutional Sources of Change in the Formal Structure of Organizations: The Diffusion of Civil Service Reform, 1880-1935,” **Administrative Science Quarterly**, v. 28, n. 1, pp. 22-39.
- TOLBERT, P. S. e ZUCKER, L. G. (1996) “The Institutionalization of Institutional Theory”. In: CLEGG, S. R., HARDY, C. e NORD, W. R. (Eds.), **Handbook of Organization Studies**. London: Sage Publications, pp. 175-190.
- TUCHMAN, B. W. (1994) **The Guns of August**. New York: Ballantine Books.
- TULLOCK, G. (1985) Adam Smith and the Prisoners’ Dilemma. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 100, Issue Supplement, p. 1073-1081.
- VEBLEN, T. (1968) **Teoria da empresa industrial**. Porto Alegre: Livraria Globo.
- VEBLEN, T. (1988) **A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições**. São Paulo: Abril Cultural (*Os Economistas*).
- VEBLEN, T. ([1899]1998) Why is economics not an evolutionary science? **Cambridge Journal of Economics**, v. 22, p. 403-414.
- WILLIAMSON, O. E., (1975) **Markets and Hierarchies: analysis and anti-trust implications: a study in the economics of internal organization**. New York: Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1994) **The politics and economics of redistribution and inefficiency**. Berkeley: University of California, mimeo.
- WILLIAMSON, O. E. (1997) “Transaction Cost Economics and Public Administration”. In BOORSMA, P. B., AARTS, K. e STEENGE, A. E. (eds.) **Public Priority Setting: Rules and Costs**, pp. 19-38.
- WILLIAMSON, O. E. (2000) The new institutional economics: taking stock, looking ahead.

- Journal of Economic Literature**, v. 38 (3), p. 595-613.
- WILLIAMSON, O. E. (2010) Transaction costs economics: an overview. In: KLEIN, P. G. e SYKUTA, M. (Eds.) **The Elgar Companion To Transaction Cost Economics**, Columbia: Edward Elgar.
- WILLIAMSON, O. E., (1993) "Calculativeness, Trust, and Economic Organization," **Journal of Law and Economics**, 36, p. 453-486.
- YOUNG, H. P. e FOSTER, D. (1991) Cooperation in the Short and in the Long Run. **Games and Economic Behavior**, 3, p. 145-156.
- ZYLBERSZTAJN, D. & SZTAJN, R. (orgs.) (2005) **Direito e Economia**. Rio de Janeiro: Elsevier.
- ZYSMAN, J. (1994) "How institutions create historically rooted trajectories of growth". **Industrial and Corporate Change**, v. 3, n 1, pp.243-283.

APÊNDICES

Apêndice 1 – Diagrama de dimensões e abordagens econômicas do processo de mudança institucional (adaptado de: Williamson, 2000, p.597)

	Nível de Análise	Frequência	Propósito
IV	<i>Embeddedness</i> : instituições informais, costumes, tradições, regras de comportamento e religião	100 a 1000 anos	Frequentemente não planejada; espontânea

III	Ambiente institucional; regras formais do jogo (estrutura de propriedade) [política, judiciário, burocracia]	10 a 100 anos	Obter o ambiente institucional adequado; economicidade em 1ª ordem

II	Governança; jogo econômico propriamente dito (contratos) [alinhando transações e estruturas de governança]	1 a 10 anos	Obter as estruturas de governança adequadas; economicidade em 2ª ordem

I	Alocação de recursos e emprego (preços e quantidades; alinhamento de incentivos)	contínua	Obter as condições marginais adequadas; economicidade em 3ª ordem

Nível I – economia neoclássica / teoria de agência

Nível II – economia dos custos de transação

Nível III – economia dos direitos de propriedade / ciência política positiva

Nível IV – teoria social