



**FERNANDO VINÍCIUS CHAFIM BERNARDO**

**Estrutura social, instituições e agência na perspectiva do  
realismo crítico em economia: uma primeira aproximação**

**Campinas  
2014**





**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS**  
**INSTITUTO DE ECONOMIA**

**FERNANDO VINÍCIUS CHAFIM BERNARDO**

**Estrutura social, instituições e agência na perspectiva do  
realismo crítico em economia: uma primeira aproximação**

**Prof. Dr. David Dequech Filho– orientador**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Econômicas, da Universidade Estadual de Campinas para obtenção do título de Mestre em Ciências Econômicas.

ESTE EXEMPLAR CORRESPONDE À VERSÃO FINAL  
DA DISSERTAÇÃO DEFENDIDA PELO ALUNO  
FERNANDO VINÍCIUS CHAFIM BERNARDO  
ORIENTADA PELO PROF. DR. DAVID DEQUECH  
FILHO.

Orientador

**CAMPINAS**  
**2014**

Ficha catalográfica  
Universidade Estadual de Campinas  
Biblioteca do Instituto de Economia  
Mirian Clavico Alves - CRB 8/8708

C346e Chafim, Fernando, 1986-  
Estrutura social, instituições e agência na perspectiva do realismo crítico em economia : uma primeira aproximação / Fernando Vinícius Chafim Bernardo. – Campinas, SP : [s.n.], 2014.

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

1. Realismo crítico. I. Dequech Filho, David, 1963-. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

Informações para Biblioteca Digital

**Título em outro idioma:** Social structure, institutions and agency in the perspective of critical realism in economics : a first approximation

**Palavras-chave em inglês:**

Critical realism

**Área de concentração:** Teoria Econômica

**Titulação:** Mestre em Ciências Econômicas

**Banca examinadora:**

David Dequech Filho [Orientador]

José Ricardo Fucidji

Rogério Pereira de Andrade

**Data de defesa:** 27-02-2014

**Programa de Pós-Graduação:** Ciências Econômicas



## DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

FERNANDO VINÍCIUS CHAFIM BERNARDO

# Estrutura social, instituições e agência na perspectiva do realismo crítico em economia: uma primeira aproximação

Defendida em 27/02/2014

COMISSÃO JULGADORA

Handwritten signature of David Dequech Filho in blue ink.

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

Handwritten signature of José Ricardo Fucidji in blue ink.

Prof. Dr. JOSÉ RICARDO FUCIDJI  
UNESP

Handwritten signature of Rogério Pereira de Andrade in blue ink.

Prof. Dr. ROGÉRIO PEREIRA DE ANDRADE  
Instituto de Economia / UNICAMP



## AGRADECIMENTOS

Sempre que eu lia uma dissertação ou tese, chamava-me a atenção o cuidado de seus autores em destacar a impossibilidade de mencionar todos aqueles que foram fundamentais em seus projetos e a natureza coletiva desse tipo de empreendimento. Agora que me encontro na execução dessa tarefa, compreendo e compartilho desse entendimento, pois os inúmeros obstáculos que surgem no processo de elaboração de uma dissertação requerem contribuições de diversas naturezas diferentes. Assumindo a obrigação de explicitar o meu reconhecimento a estas pessoas, subdivido o agradecimento em quatro conjuntos.

O primeiro é para aqueles que contribuíram intelectualmente em minha dissertação. Agradeço ao professor David Dequech, que além de um ótimo orientador foi uma pessoa que acreditou em mim e me apoiou sempre que precisei. Ser orientado por alguém com ampla capacidade analítica e conhecimento da literatura, bem como paciência e atenção, é um enorme privilégio para qualquer orientando. Agradeço também ao José Ricardo Fucidji pelas sugestões pertinentes que contribuíram para a melhoria deste trabalho.

O segundo grupo abrange as pessoas que contribuíram intelectualmente, mas indiretamente, para a dissertação. Agradeço a Lucas Morato e Pedro Loureiro pela participação frequente nas reuniões de nosso grupo de discussão sobre filosofia da ciência e economia. As discussões empreendidas foram fundamentais na edificação de meu conhecimento nessa fronteira. E também tenho que mencionar os professores Mário Duayer, Lérica Povoléri e João Leonardo Medeiros, que foram fundamentais na minha formação acadêmica e como cidadão. O empenho destes em mostrar como os estudos socioeconômicos constituem armas contra os problemas sociais e requisitos para um engajamento político consciente são marcas em minha memória que considero essenciais.

O terceiro reúne os meus amigos e colegas. Pessoas de diferentes regiões do planeta, idades e qualidades, bem como distintas em suas formas de pensar e agir, mas todas igualmente importantes por me oferecerem auxílio nos momentos em que precisei. Sem essas pessoas predispostas a contribuir para a minha felicidade, eu não conseguiria a estabilidade emocional necessária para superar as dificuldades encontradas em minha trajetória.

O quarto abrange aqueles que me forneceram as condições materiais necessárias para que esse empreendimento pudesse se tornar realidade. Agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior pela bolsa proporcionada, que, em muito contribuiu para que eu concentrasse meus esforços nessa empreitada, e por disponibilizar acesso aos periódicos *online*, que foram essenciais para a elaboração deste trabalho. Sou grato às diversas organizações e pesquisadores que disponibilizam gratuitamente suas pesquisas, artigos e livros para consulta *online*. Apesar de infelizmente ainda serem minoritárias, acredito que são atitudes nobres como estas que contribuem para uma sociedade melhor. Agradeço à Universidade Estadual de

Campinas pela incrível estrutura física, como excelentes bibliotecas e locais para estudos abertos vinte quatro horas por dia, pelo corpo docente e funcionários do Instituto de Economia, que fazem o departamento funcionar tão eficientemente. Também preciso reconhecer a importância da minha família, em especial minha mãe, que foi o suporte maior para a concretização dessa etapa em minha vida.

*The essence of an individual's freedom is the opportunity to deviate from traditional ways of thinking and of doing things.*

Ludwig Von Mises, Theory and History.

*Only in community do the means exist for every individual to cultivate his talents in all directions. Only in community is personal freedom possible.*

Karl Marx – The German Ideology



## RESUMO

O objetivo desta dissertação é contribuir para uma abordagem pluralista que avance na compreensão da dinâmica entre as entidades sociais e os agentes na vida econômica. Em termos específicos, objetiva-se construir um modelo que forneça uma compreensão refinada da estrutura social, instituição e agência que contribua para o estudo das mudanças estruturais na economia. Para tal, inicialmente adotamos as contribuições ontológicas e metodológicas do Realismo Crítico em Economia para ampliar nossa compreensão de interdisciplinaridade, ciência econômica e das características gerais e abstratas da realidade social. Após discutir o conteúdo dessa abordagem, elaboramos uma ontologia científica, que explicita as propriedades relevantes e específicas de entidades sociais particulares, tais como estrutura social, instituição, convenção, modelo mental socialmente compartilhado, regra social e relação social. Essa mesma ontologia será complementada por uma análise das propriedades dos agentes visando a construção de um modelo teórico que considere simultaneamente as diversas formas existentes de influências sociais sobre as pessoas e vice-versa, sem confundi-las e evitando determinismos por ambas as partes. A seguir, apresentamos uma síntese das principais influências estruturais que incentivam a conformidade, bem como algumas condições sociais que motivam os agentes não só a se desviarem dessas influências, mas a tentar transformá-las através da mobilização de recursos e relativamente de acordo com seus interesses. Por fim, discutiremos as condições específicas de implementação desse tipo de mudança e usaremos o modelo teórico proposto para analisar a mudança empreendida pelos teóricos da agência ao introduzirem o modelo de gestão corporativa conhecido como maximização do valor do acionista.



## ABSTRACT

The purpose of this dissertation is to contribute to a pluralistic approach that adds to the understanding of the dynamics between social entities and agents in economic life. More specifically, we construct a model that provides a refined understanding of the social structure, institution and agency that contributes to the study of structural changes in the economy. In order to do so, we first adopt the ontological and methodological contributions of Critical Realism in Economics. This allows for enlarging our understanding of interdisciplinarity, economics and the general and abstract features of social reality. After discussing the contents of this approach, we developed a scientific ontology that spells out the relevant specific properties of certain social entities, such as social structure, institutions, conventions, socially shared mental models, social relations and social rules. This same ontology is then complemented by an analysis of the properties of agents. This aims at building a theoretical model that simultaneously considers various forms of social influences on persons and vice-versa, without confusing them and avoiding determinism from either side. The next section is a summary of the main structural influences that encourage compliance, as well as of some social conditions that motivate agents not only to deviate from those influences, but to also mobilise resources and try to transform them in a fashion somewhat akin to their interests. Finally, we discuss the specific conditions for implementing this kind of change and use the proposed model to analyse the modification agency theorists bring about as they introduce the corporate management model known as maximizing shareholder value.



## LISTA DE SIGLAS

EFC: Escola Francesa das Convenções

FED: Sistema de Reserva Federal dos Estados Unidos

HMF: Hipótese dos Mercados Eficientes

OCDE: Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

RCE: Realismo Crítico em Economia

RC: Realismo Crítico



## SUMÁRIO

Introdução .....	1
1. A Guinada Ontológica promovida pelo Realismo Crítico.....	7
1.1. Escopo e Método da Teorização Ontológica.....	8
1.2. Elaborando a ontologia filosófica da Ciência.....	17
1.3. Realismo Crítico em Economia.....	31
2. Estrutura social e formas sociais: passando da ontologia filosófica à ontologia científica.....	41
2.1. Mapeando a ideia de estrutura social na literatura .....	43
2.2. A natureza das regras sociais.....	46
2.3. As Instituições .....	52
2.4. As convenções e os modelos mentais socialmente compartilhados .....	63
2.5. Relações e posições sociais .....	70
2.6. Composição da estrutura social e tipologia proposta .....	77
3. Transformação estrutural divergente a partir da agência.....	85
3.1. Agência humana e a estrutura social .....	85
3.2. Reproduzindo as estruturas sociais.....	96
3.3. Transformando as estruturas sociais .....	103
3.3.1. Condições e implementação do empreendedorismo institucional.....	104
3.3.2. Índícios de empreendedorismo institucional na economia: o caso dos teóricos da agência .....	111
4. Conclusão .....	119
4.1. Resumo das contribuições .....	119
4.2. Limitações .....	122
5. Referências bibliográficas .....	123



## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Estratificação da Realidade .....	18
Quadro 2 – Regras Sociais .....	50
Quadro 3 – Instituições .....	61
Quadro 4 – Modelos Mentais Socialmente Compartilhados .....	64
Quadro 5 – Convenções .....	69
Quadro 6 – Relações Sociais .....	76
Quadro 7 – Relação da arquitetura de Scott e Lopez com a nossa (sem a estrutura internalizada) .....	79
Quadro 8 – Composição da Estrutura Social .....	83
Quadro 9 – Dimensões da agência .....	92
Quadro 10 – Noções autorreflexivas .....	95



## INTRODUÇÃO

Em época mais otimista que a atual, não era exagero afirmar que o *mainstream* da ciência econômica era a investigação social mais prestigiosa e menos sujeita a contestações. Para Samuelson (1947), assim como a física era conhecida como a “rainha das ciências”, a economia tinha de ser vista como “a rainha das ciências sociais”. Compartilhando de forma semelhante esse sentimento de superioridade, Gary Becker (1976, p.14) acreditava que a abordagem econômica fornece um quadro teórico útil para entender todo o comportamento humano. A incontestável legitimação social da economia também foi perceptível em nível filosófico, tendo Popper (1976, p.31), um dos maiores filósofos da ciência do século XX, defendido que, por um lado, as disciplinas vizinhas da economia, como a sociologia e a psicologia, são problemáticas e, por outro lado, o método econômico representa a única abordagem nas ciências sociais que traz em si os princípios de cientificidade da revolução newtoniana.

Com o passar do tempo, essa mesma abordagem tem sido progressivamente contestada. Por um lado, a inconsistência entre a teoria e a prática econômica cotidiana e a falta de realidade dos modelos econômicos têm fortalecido, no interior da própria disciplina, a ideia de que a Economia está profundamente “doente” (Hodgson, 2011), “caótica” (Lawson, 2009) ou “autista” (Fullbrook, 2003). Por outro lado, a própria academia econômica e outros cientistas sociais, percebendo a necessidade de reformulação, têm procurado integrar contribuições de disciplinas vizinhas, como a filosofia, sociologia, psicologia e outras nos estudos econômicos.

Nas últimas décadas, a disciplina passou por várias modificações. Dentre estas mudanças, três se destacam por estarem transformando não apenas a economia, mas grande parte das disciplinas da ciência social. Aqui as designamos de viradas institucional, cognitiva e ontológica. A virada institucional pode ser entendida como um interesse renovado pelo estudo das instituições. Atualmente, é possível encontrar abordagens institucionalistas na sociologia, ciência política, geografia, história e principalmente na economia. De fato, apesar da fragmentação da ciência econômica em várias tradições, não é difícil encontrar teóricos que ressaltam a importância da instituição nas mais variadas escolas de pensamento econômico.

A temática das instituições tornou-se central na análise econômica contemporânea. Seus significados e suas implicações são fundamentais para explicar o funcionamento do sistema econômico. Na verdade, por elas serem parte essencial da realidade social, qualquer explicação pressupõe, ainda que de forma velada, instituições. Talvez esta constatação e a ampla difusão dos estudos institucionais explique o reconhecimento de Hodgson de que “somos todos institucionalistas agora” (2009, p.3). Esta mudança na academia condicionou, pelo menos, dois fatos e possibilidades futuras para a disciplina.

O primeiro fato diz respeito ao surgimento de abordagens que integram, criticamente ou não, contribuições de paradigmas distintos, conseguindo criar pontos de confluência e de diálogo entre teóricos de escolas distintas. Na base deste diálogo está a reflexão sobre os conceitos mais importantes de determinada escola de pensamento econômico, bem como a integração com novas ideias e aplicações. Este intercâmbio de conceitos, quando bem introduzidos, amplia a capacidade analítica do teórico ou da tradição hospedeira. Na história do pensamento econômico, existem diversos exemplos desta prática bem sucedida. É notável o crescimento recente do diálogo entre teóricos de tradições diferentes.

O segundo fato se refere à adoção de contribuições das disciplinas vizinhas, para reformular conceitos usados na disciplina ou para abordar problemas econômicos. Um exemplo relevante tem sido os estudos de desenvolvimento econômico, que tradicionalmente resultam de análises interdisciplinares. Na verdade, as tradições heterodoxas da economia são repletas de teóricos que dialogam com outras disciplinas, na busca de uma apreensão ampla do social, não se restringindo ao aspecto econômico.

Quase paradoxalmente, o estudo das instituições tem incentivado formulações mais refinadas do agente econômico. Uma possível explicação é a tentativa de evitar o determinismo, por parte das instituições ou dos agentes, e permitir análises econômicas mais realistas. O clássico pressuposto de que entre o problema econômico e a tomada de decisão existe apenas um agente dotado de dispositivo racional tem sido substituído por noções de cognição cada vez mais amplas e consistentes com os avanços recentes das ciências cognitivas.

No que concerne ao nosso entendimento da mente, é preciso mencionar a segunda virada, a cognitiva. Este movimento é bem captado, através da confiança generalizada, implícita na

afirmação de North (1996, p.2), de que as ciências cognitivas “podem servir como base para grandes avanços na economia e ciências sociais em geral”. Com isso, tem crescido a adoção de conhecimentos trazidos da psicologia social, cognitiva, psicologia evolucionária e neurociência, para se entender o funcionamento da mente humana, da internalização, formação e transmissão das crenças, assim como do processo de tomada de decisão.

Os economistas e cientistas sociais em geral têm feito uso destes conhecimentos novos sobre a mente e, conseqüentemente, avançado no entendimento das formas como as instituições interagem com a cognição e o comportamento das pessoas. Ainda assim, existem alguns problemas que têm restringido maiores progressos. Uma dificuldade iminente tem sido o uso ambíguo do conceito de instituição, fazendo com que o mesmo rótulo seja atribuído a distintos referentes reais, dificultando o entendimento e o diálogo.

Ainda é recorrente o uso de conceitos com significados “soltos”, sem nenhuma tentativa de estabelecer quais são seus referentes reais e suas implicações sobre a concepção de realidade social. Esta dificuldade tem sido combatida pela terceira virada, a ontológica. Nos últimos anos, o reconhecimento da necessidade de elaboração ou avaliação dos pressupostos ontológicos de teóricos ou escolas de pensamento tem crescido nas diversas disciplinas da ciência social, incluindo a economia (Pratten, 2007a).

Contribuições explicitamente ontológicas sobre o mundo social e seus elementos, como as instituições, não são incomuns na literatura econômica, especificamente na heterodoxia. Uma vantagem da reflexão ontológica, associada à questão do diálogo entre economistas, exposta acima, é que ela facilita a integração das várias contribuições acadêmicas, dispersas em paradigmas distintos, sob a mesma visão de mundo, reduzindo a possibilidade de inconsistência interna (Negru, 2009). Contudo, pouco se tem avançado nesta direção. Se considerarmos, ainda, que os conceitos das disciplinas vizinhas, como estrutura social, podem, de alguma forma, contribuir para a análise econômica, a integração “ontologicamente reflexiva” poderá ser mais frutífera se assumir uma postura interdisciplinar, não se restringindo apenas às tradições da economia.

Diante dos acontecimentos e das possibilidades elencadas acima, justifica-se uma investigação cautelosa, que integre aspectos fundamentais das viradas institucional, cognitiva e

ontológica, com o intuito de construir um sistema teórico capaz de informar os economistas das potencialidades analíticas que podem explorar em suas pesquisas. Dessa forma, a dissertação possui um objetivo maior e uma decorrência deste. O objetivo é elaborar uma ontologia social ampla, no sentido de abranger alguns elementos significativos da realidade social, e concisa, isto é, adotando rigor metodológico, bem como evitando argumentos ontológicos inúteis para a investigação econômica. A implicação desta ontologia social é contribuir para o estudo das mudanças estruturais na economia. Até agora, a maioria dos estudos institucionais examinou como a estrutura social afeta os resultados econômicos. Estas investigações tendem a considerar a estrutura social como dada. Ao invés disso, pretendemos contribuir para a compreensão de como os agentes econômicos (individuais ou coletivos) conseguem transformar a estrutura social.

A dissertação está organizada em três capítulos. Na primeira parte, o objetivo é explicitar as propriedades gerais que todas as entidades sociais possuem e apresentar uma visão de ciência econômica como um ramo da ciência social. Para isso, discorremos sobre a ontologia filosófica elaborada por Roy Bhaskar e Tony Lawson, bem como sobre a ontologia científica das definições correntes de ciência econômica feita pelo Lawson.

No segundo capítulo, utilizamos as propriedades gerais das entidades sociais, explicitadas no capítulo anterior, para complementá-las com a identificação de formas sociais particulares com suas características específicas, discutidas na literatura econômica e sociológica. Dessa forma, o segundo capítulo elabora um quadro teórico e conceitual das entidades sociais subdivididas entre estruturas objetivas (compostas por relações sociais impessoais, direitos, obrigações, contratos e normas sociais), estruturas intersubjetivas (relações sociais interpessoais, convenções e modelos mentais socialmente compartilhados) e estruturas internalizadas (hábitos sociais).

O terceiro capítulo introduz a discussão sobre as condições substantivas para as mudanças estruturais empreendidas pelos agentes econômicos (coletivos ou individuais). Para tal, seguimos três etapas. A primeira consiste em definir um estereótipo de indivíduo que, por um lado, seja consistente com o nosso quadro teórico e, por outro lado, tenha algumas características relevantes encontradas na ciência social. A segunda etapa, saindo da perspectiva ontológica, analisa as formas substantivas de manutenção da estrutura social. Primeiramente, fazemos uma exposição dos fatores e mecanismos que causam a conformidade de acordo com a estrutura objetiva,

intersubjetiva e internalizada exemplificada na convenção tecnológica QWERTY. Posteriormente com base na análise de Dequech (2013a) sobre a conformidade com as instituições existentes, mas introduzindo algumas modificações, apresentamos sete formas diferentes de estímulos estruturais à conformidade. A terceira e última etapa avança na elaboração de condições substantivas para as transformações estruturais empreendidas pelos agentes econômicos. A literatura interdisciplinar sobre empreendedorismo institucional é fundamental nesta etapa, ela descreve justamente como os indivíduos combinam suas capacidades e recursos para serem catalisadores de mudança estrutural (Eisenstadt, 1980) ou de mudança nas instituições (DiMaggio, 1988). Assim sendo, os empreendedores institucionais influenciam, indiretamente, o comportamento dos outros agentes e, conseqüentemente, ao deslocarem custos e benefícios, alteram os resultados econômicos. A discussão sobre o empreendedorismo institucional consistirá, inicialmente, em apresentar as condições estruturais favoráveis para o empreendedorismo institucional. Pretendemos adaptar a discussão do empreendedorismo institucional ao contexto da economia, bem como identificar formas substantivas de empreendedorismo institucional pressupostas na literatura econômica. Posteriormente, indicaremos um possível caso de empreendedorismo institucional, levado a cabo pelos teóricos da agência, ao introduzir a governança corporativa da maximização do valor do acionista no mercado. Tanto a etapa inicial, como a posterior, serão implementadas por meio de uma adequação da literatura ao nosso quadro conceitual e teórico, refinamento e expansão de algumas compreensões da mudança estrutural no contexto econômico.



## 1. A Guinada Ontológica promovida pelo Realismo Crítico

As análises econômicas são recorrentemente acusadas de enfatizar excessivamente o formalismo matemático e de obliterar a importância de estabelecer os referentes reais dos modelos teóricos. Na verdade, não parece exagero afirmar que a falta de compromisso com a realidade tem sido uma característica generalizada de diversos estudos econômicos. A máxima instrumentalista, segundo a qual “não importa a realidade ou veracidade das hipóteses, desde que sejam bem sucedidas preditivamente”, ainda é uma crença forte na disciplina.

Mesmo se aceitássemos este princípio, poderíamos argumentar, conforme Caldwell (1980, p.371), que o precário registro de predições bem sucedidas feitas por economistas sugere que tal ênfase não seja apropriada, ainda que a questão da predição tenha sua relevância para a economia. Uma alternativa tem sido a busca por maior realismo das hipóteses, modelos e inferências. Esta opção tem levado os economistas a uma preocupação mais explícita em estudar sistematicamente a natureza da sociedade e da economia. Em outras palavras, a análise ontológica da realidade econômica e social tem se difundido no domínio da disciplina.

Seguindo esta alternativa, o objetivo do presente capítulo é apresentar, em linhas gerais, o que entendemos por ontologia, bem como seu escopo, e apresentar o método de estudo ontológico que usaremos nos próximos capítulos. Fundamentados no Realismo Crítico, exibiremos o papel subtrabalhador dos estudos ontológicos e indicaremos sua contribuição efetiva e potencial para a teorização substantiva dos economistas. Pretendemos mostrar que, através da investigação sobre as condições de possibilidade da experimentação científica e de uma reflexão ontológica das principais definições de ciência econômica, é possível formular compromissos ontológicos plausíveis que formarão nossa visão de mundo geral ou *Weltanschauung*.

Mais especificamente, demonstraremos que a análise ontológica do realismo crítico fornece uma imagem ampla de mundo social, no sentido de explicar as características mais significativas da realidade social, oferecendo um quadro conceitual e teórico plausível para as investigações dos próximos capítulos. Além disso, o mesmo instrumental analítico servirá para expor os limites metodológicos do atual *mainstream* e repensar a disciplina como um ramo da

ciência social, sustentando, com isso, uma interdisciplinaridade produtiva à análise das questões econômicas.

### **1.1 Escopo e Método da Teorização Ontológica**

A ontologia é geralmente entendida como o estudo do ser enquanto ser, das características mais gerais de todas as coisas, sejam elas reais ou imaginárias, consistentes ou contraditórias e observáveis ou inobserváveis. A palavra “ontologia” deriva do grego “*onto*”, que significa ser, e “*logos*” que se refere normalmente à ciência ou ao estudo. Entendendo a ontologia como o estudo do ser, Lawson (2004) ressalta que a palavra “ser” pode se referir a:

- 1 – algo que é, ou existe, uma entidade, uma coisa; ou
- 2 – o que existe e o que todas as coisas que são têm em comum.

Assim definida, a análise ontológica consiste no estudo de entidades que existem na realidade em si ou apenas no interior de uma teoria ou paradigma. A ontologia social e econômica se concentra nas entidades presentes no que conhecemos como domínio social e econômico. Os compromissos ontológicos presentes nas mais diversas teorias e paradigmas econômicos têm um estatuto fundamental: eles são mais basilares ou essenciais do que os outros elementos do sistema de crenças, no sentido de que eles são os postulados dos quais as outras crenças e raciocínios são derivados e, por isso, não são tão facilmente corrigíveis. Fazendo uma analogia, a ontologia pode ser compreendida como a base que sustenta os sistemas teóricos (Maki, 2001).

Na história do pensamento econômico podemos encontrar alguns economistas que praticaram ou reconheceram a importância da análise ontológica, ainda que não tenham usado o termo “ontologia”. Schumpeter (1954) usou a palavra “visão”, para se referir à imagem preliminar da realidade presente em qualquer cientista e que, apesar de influenciar a formulação de teorias científicas, é, em geral, mal analisada. Von Mises (1949), através do conceito de “visão

de mundo”, enfatizou que são nos compromissos ontológicos que se encontram os conflitos teóricos de maior dificuldade de resolução. No entanto, ao contrário do relativismo dos filósofos da ciência e dos teóricos de sua época, Von Mises insistiu que existem bases lógicas para tais resoluções e benefícios em uma preocupação explícita com a formulação e crítica ontológica (*ibid*, p.249-253).

Atualmente, a importância da teorização ontológica vem crescendo na ciência social. Mais especificamente, nos estudos econômicos tem se difundido a crença de que a disciplina pode se beneficiar de uma preocupação explícita e sistemática com a natureza da realidade econômica e social e seus elementos constituintes. A maioria das posições filosóficas, inclusive as ontológicas, que sustentam esta virada na Economia surgiu por influência de discussões que ocorrem no domínio da filosofia da ciência. Aqui enfatizaremos apenas a tradição do Realismo Crítico, mais especificamente os escritos de Bhaskar (1975 e 1998), que são uma das mais importantes e fundamentais influências – apesar de não serem a única – na Economia, para a corrente que tem se consolidado como “Realismo Crítico na Economia”.

Apesar do atual *status* respeitável de que os estudos ontológicos desfrutam, nem sempre foi assim. Este tipo de análise foi considerado sem significância cognitiva, para a ciência, por grande parte do século XX, especificamente durante o período de predominância do positivismo lógico. O reconhecimento da ontologia, como inevitavelmente presente nas atividades científicas, surge, ainda implicitamente, em Kuhn e Lakatos. Através dos conceitos de “paradigma” e “núcleo rígido”, respectivamente, estes teóricos defendem a existência de um conjunto de crenças, na forma de premissas e postulados, compartilhadas pelos cientistas e que fundamentam o desenvolvimento teórico de qualquer comunidade científica.

A partir deste reconhecimento desenvolve-se um tipo específico de investigação ontológica, aqui denominada de “metafísica interna” (Lawson, 2004a), que é entendida como o estudo dos conteúdos metafísicos necessários e sempre presentes em qualquer teoria. Os objetivos das investigações da metafísica interna consistem em esclarecer os pressupostos ontológicos, muitas vezes implícitos, e auxiliar na interpretação e compreensão de qualquer teórico particular, sistema de crenças, paradigma, programa de pesquisa.

A compreensão de que qualquer concepção individual ou socialmente compartilhada pressupõe e veicula uma interpretação do mundo e suas configurações possibilita o estudo da metafísica interna a abranger qualquer tipo de produção intelectual, ou seja, é generalizável a contextos não científicos, como a filosofia, arte, senso comum e outros. No entanto, a veracidade de tais princípios não é considerada importante para a análise da metafísica interna, isso porque sua relevância está apenas na coerência com os outros princípios veiculados, ou seja, na sua consistência interna. Isso implica, sobretudo, que, nesta perspectiva, as visões de mundo, independentemente do uso ou não da ciência, não são mais verdadeiras, objetivas ou consistentes com a realidade do que qualquer outro sistema de crenças.

Esta arbitrariedade radical presente na maioria dos estudos da metafísica interna é causada por uma forma implícita de “relativismo ontológico”, isto é, noção de que a ontologia é um construto necessário às nossas práticas, mas arbitrário e, por isso, devemos adotar uma atitude de indiferença em relação à sua verdade ou falsidade. A ontologia, como atividade preocupada com o mundo, isto é, interessada não só nos construtos teóricos, mas também em seus referentes (que são externos ao nosso conhecimento), foi censurada, em especial, por causa de um conjunto de estudos cujo objeto é um enigmático domínio físico subjacente, em outras palavras, um mundo transcendente, à parte do pesquisado pela ciência moderna (Bhaskar, 1975, p.26). Filósofos como Kant e Hume foram importantes para criticar e reprovar a validade de tais estratégias e conclusões de investigações ontológicas, mas rejeitaram, erroneamente, qualquer tipo de teorização ontológica. Desde então, as principais teorias da filosofia da ciência<sup>1</sup> e dos economistas metodólogos seguiram tais prescrições e, em alguns episódios, a questão da ontologia foi considerada<sup>2</sup>.

Com base em diversas contribuições de David Hume consolidou-se o dogma de que o domínio empírico, ou apenas o que pode ser conhecido pelos sentidos humanos, exaure a natureza da realidade e de seus elementos. Isto significa que (1) os compromissos ontológicos sempre podem ou devem ser determinados, através do nosso conhecimento do ser, ou seja, da epistemologia e (2) a ontologia, preocupada com o mundo externo, é apenas uma tentativa

---

<sup>1</sup> Consideramos os teóricos veiculados ao positivismo lógico e Popper, Kuhn e Lakatos como os principais teóricos da filosofia da ciência. Além deles serem os mais reconhecidos pelos próprios filósofos da ciência, também são os mais influentes nos debates metodológicos da ciência econômica.

<sup>2</sup> Podemos mencionar os filósofos György Lukács e Mário Bunge como filósofos que estudaram explicitamente a ontologia e a relacionaram com a questão da ciência e do método.

inexpressiva de transpor os limites da experiência possível e, por isso, desprovida de qualquer valor cognitivo ou importância teórica (*ibid*, p.31).

As doutrinas postuladas por Hume foram duramente criticadas por Bhaskar (*ibid*), que mostrou que tais dogmas resultam de um equívoco, denominado de “falácia epistêmica”. A ideia de que a ontologia pode sempre ser analisada em termos de epistemologia sustenta implicitamente a ideia de que o mundo e seus elementos são determinados por nosso conhecimento (sócio-historicamente determinado) sobre eles. Por consequência, temos a dissolução sistemática da possibilidade de um mundo independente da ciência, apesar de investigado por ela. Essa contradição culmina na incapacidade de perceber que, por mais que a realidade só possa ser conhecida por meio das categorias, teorias e quadros conceituais, isso não quer dizer que eles determinam a estrutura do mundo.

Com o reconhecimento do problema da falácia epistêmica, qualquer filosofia da ciência, para ser considerada adequada, requer uma distinção clara entre ontologia e epistemologia, cada uma delas entendida como um domínio distinto. Isso significa considerar a primeira como o domínio mais elementar e fundamental, porque o conhecimento de qualquer coisa real ou existente (epistemologia) vem depois da e pressupõe a própria existência do ser (ontologia), tanto na lógica do argumento, como temporalmente. Porque não é o fato de que possamos conhecer o mundo que dá a ele uma determinada estrutura ou natureza. Ao contrário, é o fato de o mundo possuir tais configurações que torna o nosso conhecimento sobre ele possível, independentemente deste ocorrer efetivamente ou não.

A importância e a primazia da ontologia com relação à epistemologia, conforme exposto por Bhaskar (*ibid*), fez com que o Realismo Crítico procurasse sistematizá-la. Fundamentado nos dois sentidos do ser, podemos dividir o estudo ontológico, para além da metafísica interna, em dois novos sub-ramos. O primeiro campo é conhecido como ontologia científica e procura elucidar as entidades ou estruturas reais postuladas, ou pressupostas, pela ciência ou por qualquer outro campo conceitual. O segundo, denominado de ontologia filosófica, busca uma classificação que é abrangente, no sentido de que formula as propriedades gerais e abstratas que todas as entidades reais devam possuir (Pratten, 2007b).

Uma possível confusão analítica, apontada por Lawson (2004a), consiste na não distinção entre a ontologia científica e a metafísica interna. Apesar de ambas estudarem os tipos de entidades que são postuladas ou pressupostas nas teorias, a metafísica interna tem como preocupação a forma em que certas entidades estão posicionadas, ou como são tratadas dentro do sistema teórico mais amplo. Em suma, ela analisa a consistência interna de alguma visão de mundo, ideologia ou construto e, por essa razão, seu objetivo é analisar a relação entre os postulados internos. Não existe interesse na realidade em si, por isso, difere da ontologia científica, ainda que tenham o mesmo ponto de partida.

Diferentemente da metafísica interna, a ontologia filosófica e a científica podem ser vistas como investigações que têm como alvo explicitar princípios que existem na realidade. Por assumir uma realidade externa e – pelo menos em parte – cognoscível, a defesa destas atividades assume a forma de um “realismo ontológico”. A ontologia filosófica e a científica se distinguem através dos tipos de questionamentos que fazem. A primeira atividade normalmente elabora as propriedades comuns a todos os objetos em um domínio relevante de modo que inclua todos os desenvolvimentos reais como configurações especiais (Lawson 2003a e 2004a). Isso significa que a ontologia filosófica identifica características altamente abstratas e fundamentais do mundo. Por outro lado, a ontologia científica se concentra nos tipos específicos de entidades e processos postulados por uma teoria científica substantiva ou sistema de crenças, considerando sua natureza, estrutura ou modo de ser.

É preciso deixar claro que a ontologia não serve e, pelo menos na forma exposta aqui, não pretende ser o substituto da ciência ou da teorização substantiva. A sua relação com a atividade científica é na forma de um “subtrabalhador”, conforme proposto por Locke. A contribuição principal da ontologia está em elucidar o terreno sob o qual a teorização substantiva é feita, de forma a reduzir as possíveis inconsistências e potencializar a teorização científica. Se, por um lado, a formulação de uma ontologia não é neutra para a prática científica, por outro não impõe necessariamente uma forma específica de teoria social. Ao especificar os componentes da realidade, assim como suas propriedades, a ontologia tem implicações importantes para qualquer programa científico explicativo. De acordo com Lawson (2004b), a análise filosófica subtrabalhadora, empreendida pelo Realismo Crítico, pode ser caracterizada através das três seguintes funções.

1 – Desmistificadora: função que ocorre quando um sistema de teorias – científicas ou do pensamento cotidiano – possui inconsistências, pressupostos irrefletidos, preconceitos ou superstições que não resistem a uma análise minuciosa. Nestes casos, a filosofia pode expor e criticar tais pressupostos, assim como reformular os pressupostos coerentes com determinadas práticas sociais, liberando a ciência e as atividades de conhecimento para uma teorização menos conflituosa sobre fenômenos influenciados por tais erros.

2 – Informativa: quando a análise filosófica tem por função informar o cientista da natureza da ciência, bem como oferecer conhecimento de assuntos de interesse da área. Esta atividade permite aos pesquisadores entenderem o campo mais vasto de atividades de produção de conhecimento, no qual estão inseridos, além de conscientizá-los sobre as potencialidades que podem explorar.

3 – Metodológica: esta função consiste na aplicação da filosofia, sob a forma de lógica e de argumento, para dissecar e compreender melhor os métodos que os cientistas formulam e utilizam e, assim, aperfeiçoar ou esclarecer as reais condições e limitações de adoção e aplicação dos métodos.

Para realizar estas funções, o Realismo Crítico emprega uma forma de raciocínio conhecida como “argumento transcendental”. Sua hipótese básica, denominada de “princípio da inteligibilidade”, é a suposição de que todas as práticas humanas, inclusive as científicas, bem sucedidas ou não, são inteligíveis, pelo menos, em seus próprios termos. Existem condições que tornam as práticas efetivamente realizadas (e seus resultados) possíveis. Esta hipótese está em contraste com o princípio da racionalidade de Popper, que estipula que os indivíduos sempre agem racionalmente ou de forma adequada às suas situações. O princípio da inteligibilidade sugere que as pessoas agem de forma adequada àquilo que elas julgam que são as formas apropriadas para determinadas conjunturas.

Uma vez de posse desse instrumento analítico, a estratégia do Realismo Crítico consiste em descobrir, através das características generalizadas da experiência humana, algumas percepções disseminadas sobre a estrutura ou a natureza da realidade. Cabe ressaltar que o objetivo é encontrar algumas condições de possibilidades, o que não é igual a condições de suficiência para a ocorrência do fenômeno. A diferença entre elas é que a primeira é necessária,

ainda que provavelmente insuficiente de forma isolada, enquanto a segunda investiga todas as condições que, juntas, tornam possível a ocorrência.

O processo de formulação da ontologia filosófica consiste, primeiramente em identificar determinado aspecto da experiência confiável e relevante, posteriormente investigar suas condições de possibilidade para, por fim, aceitar a plausibilidade dessas proposições ontológicas. Os resultados das análises ontológicas são contingentes, uma vez que envolvem nosso conhecimento necessariamente social e histórico. É apenas nesse sentido relativo, ou condicional, que a análise transcendental estabelece os enunciados sintéticos *a priori* (verdades provisórias sobre o mundo investigado pela ciência). Esta filosofia opera utilizando a razão pura, mas é exercida com base em sistemas conceituais historicamente situados que são de diversas formas socialmente determinados e, por isso mesmo, potencialmente falíveis<sup>3</sup>.

No caso da ontologia científica, a base metodológica para este tipo de investigação consiste em quatro critérios (Lawson, 2004a). O primeiro é que as entidades sociais analisadas devam ser coerentes com a ontologia filosófica social do realismo crítico (exposta na seção 1.2). A ideia de compatibilidade com a ontologia filosófica é devida à garantia de consistência com o que muitos consideram a melhor elaboração filosófica atual para a ciência.

O segundo critério estabelece que a categoria social utilizada represente uma característica definitiva da realidade. As propriedades da entidade social devem ser suficientes para explicar sua emergência, o que a distingue dos outros elementos sociais e em virtude de que a categoria pode ser considerada uma entidade real. Além disso, se a mudança é fundamental para todas as formas sociais, as propriedades precisam ser suficientes para explicar em que sentido alguma entidade social é a mesma, ainda que seja modificada ao longo do tempo. Por exemplo, faz sentido argumentar que o capitalismo é sempre o mesmo? Será que as modificações sociais foram suficientes ou não para fundar outro sistema? São algumas características definidoras das entidades sociais que estipulam quando uma entidade persiste temporalmente mesmo com transformações.

---

<sup>3</sup> Apesar de reconhecer o “relativismo epistêmico”, isto é, a falibilidade de qualquer sistema de crenças, o realismo crítico, diferentemente das filosofias excessivamente relativistas, argumenta que existe racionalidade em nossos julgamentos e, por isso, as crenças não são iguais. Através dos julgamentos racionais podemos estipular, ainda que provisoriamente, que algumas crenças são mais confiáveis que outras. O relativismo epistemológico, combinado com a racionalidade do julgamento, evita o relativismo radical do construtivismo social e a crença na “verdade absoluta” implícita no empirismo.

O terceiro critério é que seja, em algum sentido, consistente com o seu uso histórico. Se determinada entidade social identificada não possui nenhuma relação com seu significado historicamente projetado, faz mais sentido utilizar outro conceito para representar teoricamente esta entidade. Com isso, nos atentaremos para o uso histórico dos termos, ainda que complementaremos essa prática com a necessidade de descompactá-las de alguns compromissos ontológicos implícitos aos quais pertencem e que limitariam nosso entendimento do real.

O quarto critério consiste em expor a utilidade teórica e/ou prática da entidade social para determinado campo de investigação. Parece inútil transformar o significado de um termo, digamos, para expressar algo já capturado por outras categorias, ou para expressar algo que não possui nenhuma contribuição analítica. Como Aoki (2011, p.6) sugere, é preciso evitar argumentos ontológicos improdutivos. Nesse sentido, esse critério envolve duas questões complementares. A primeira, presente na seção 1.3, será uma reflexão prévia sobre o domínio da ciência econômica. Dessa forma, será possível fazermos um balanço sobre a atual situação da disciplina ou, mais especificamente, do *mainstream* contemporâneo, bem como a contribuição potencial que uma análise interdisciplinar pode fornecer para a teorização econômica.

A ontologia científica da ideia de ciência econômica empreendida por Lawson será adotada para expor as limitações do atual entendimento de “o que é a ciência econômica”, bem como prover uma compreensão interdisciplinar de economia como um ramo da ciência social e não como uma ciência separada, como alguns economistas defendem.

O procedimento adotado na ontologia científica do segundo capítulo será o de atentar para as melhores teorias presentes na ciência social, mais especificamente, da Economia e Sociologia. Isto significa que será necessário mapear os conceitos das disciplinas em causa e, quando necessário, associá-los a nossa visão de mundo. Em termos metodológicos, esta prática consistirá em determinar:

1 - os tipos específicos de entidades presentes em teóricos ou paradigmas que são relevantes<sup>4</sup> para nossa compreensão do mundo social;

---

<sup>4</sup> O critério de relevância adotado consistiu em utilizar as entidades que já tenham sido associadas previamente com a visão de mundo do Realismo Crítico. Dessa forma, reduzimos a possibilidade de inconsistência interna e agrupamos trabalhos prévios soltos em um corpo teórico integrado. Por exemplo, a tradição institucionalista já foi articulada ao RCE por Lawson (2003b) e Hodgson (2000); a tradição austríaca por Runde (2001) e Lewis e Runde (2007); a

- 2 - as partes de cada tipo de entidade e os conjuntos de relações entre eles que são necessários para constituir este tipo de entidade;
- 3 - as propriedades emergentes de cada tipo de entidade;
- 4 - os mecanismos pelos quais as suas partes, assim como as relações características entre elas, produzem as propriedades emergentes dos conjuntos;
- 5 - as condições de existência ou morfogenética de cada tipo de entidade;
- 6 - as condições de reprodução ou morfoestases que sustentam a sua existência;
- 7 - as formas pelas quais essas entidades, com suas propriedades, interagem, provocando os eventos ou resultados econômicos que a ciência econômica procura explicar.

A compreensão das entidades sociais só pode ser completa se soubermos associá-la consistentemente com uma noção ampla de agência. Por isso, a primeira seção do terceiro capítulo consistirá em empreender uma ontologia científica de ator econômico que, por um lado, seja consistente com o nosso quadro teórico e por outro lado, tenha algumas características relevantes encontradas na literatura econômica, tais como subjetividade, intencionalidade e, principalmente, a capacidade de se desviar dos predicados sociais.

Nosso enfoque vincula abordagens *a priori*, como a ontologia filosófica, e *a posteriori*, como as ontologias científicas. Não pretendemos impor indiscriminadamente os resultados da ontologia filosófica à análise da ontologia científica. Acreditamos que o estudo dos elementos sociais, através das teorias e paradigmas, pode estabelecer uma compreensão mais rica do “reino econômico” e complementar a ontologia filosófica. Portanto, os estudos da ontologia filosófica e da ontologia científica são entendidos aqui como complementares, envolvidos em um processo constante de interação recursiva.

---

tradição pós-keynesiana por Lawson (2003a); a escola francesa das convenções por Dupuy (2004a), Latsis (2006), Lewis e Runde (2002); a tradição marxista por Fleetwood, Brown e Roberts (2002) e Porpora (1989). Com relação as tradições fora da ciência econômica partimos das associações com o RCE e a nova sociologia econômica feitas por Bibow, Lewis e Runde (2005); a psicologia social e cognitiva por Davis (2004); e com o empreendedorismo institucional por Leca e Naccache (2006).

## 1.2 Elaborando a ontologia filosófica da Ciência

A investigação ontológica iniciada por Bhaskar tem como objeto inicial a “experiência científica”. A vantagem em se concentrar nesta prática é que ela é considerada de ampla confiança e importância pelos cientistas e pela comunidade, além de estar presente no sistema teórico das principais filosofias da ciência e, por isso, é convencionalmente incontestável. A experiência cientificamente significativa normalmente depende da percepção sensorial do cientista e da atividade experimental; por isso, apresentaremos a análise transcendental empreendida por Bhaskar (1975) em ambas.

A inteligibilidade da percepção sensorial pressupõe a existência externa do objeto a qualquer sujeito cognoscente. Esta característica, denominada por Bhaskar de “intransitividade do objeto percebido”, é plausível com o sentido e o significado epistêmico de “percepção”, pois só há sentido na ocorrência se houver a existência independente de tal objeto. Dentre tais objetos intransitivos estão os eventos que, por não dependerem da atividade humana, têm de ser categoricamente independentes das experiências.

A base racional da atividade experimental pressupõe não só a intransitividade, mas também o caráter estratificado (*layered*) dos objetos investigados sob condições experimentais. O experimento é necessário porque o padrão de eventos disponível sob condições experimentais normalmente não ocorre em ambientes distintos do experimento. A situação onde os mecanismos generativos operam de forma isolada e independente de outros mecanismos é conhecido como sistema fechado. Realizar um experimento envolve a produção de determinados eventos, criando sistemas fechados e mantendo mecanismos generativos sob controle, e, ao mesmo tempo manipulando-os. Por conseguinte, em um laboratório, o cientista é o agente causal da sequência de eventos, mas não da lei causal que a sequência de eventos nos permite identificar.

Com exceção das situações experimentais, os fenômenos da realidade geralmente resultam de uma série de mecanismos em interação. Os sistemas abertos, como a realidade, são caracterizados por diversos mecanismos generativos operando conjuntamente. Dessa forma, a sincronia entre as leis causais, os eventos e a nossa percepção destes (a experiência) é bastante improvável. Além disso, nosso conhecimento da realidade é sempre intermediado pelos objetos

transitivos da ciência, isto é, por representações previamente estabelecidas por determinadas comunidades (tanto científicas quanto de outra ordem) e que servem de matéria-prima, por meio da qual se formulam teorias, paradigmas, modelos, métodos e técnicas de investigação. Um exemplo de teoria que caminha neste sentido é a seleção natural de Darwin que utilizou, dentre outras coisas, a teoria populacional de Malthus como inspiração. De forma generalizada, isto quer dizer que a produção de conhecimento é feita a partir de (e por meio de) materiais cognitivos previamente estabelecidos.

Os objetos transitivos da ciência são meios de representar coisas reais, independentes da sua descrição e da ação humana. Darwin não poderia ter produzido o processo que descreveu se não estivesse almejando conhecer o mecanismo de seleção natural. Por isso, além dos objetos transitivos, a ciência também e, principalmente, trabalha os objetos intransitivos do conhecimento. Considerando a ausência de sincronia entre as leis causais e os eventos, o entendimento da causalidade como mera correlação entre sequência de eventos se torna incompatível com as propriedades da realidade. O Realismo Crítico sustenta uma noção de causalidade como potência de forças (Fleetwood *et ali*, 2002). Qualquer entidade possui uma estrutura intrínseca (ou combinação de estruturas), que dota a entidade com disposições, capacidades, potencialidades, habilidades para agir de determinados modos. Por exemplo, um celular possui uma estrutura intrínseca formada pela combinação de uma bateria, uma antena, um visor cristal líquido, um teclado, um microfone e um alto-falante. A combinação desses elementos possibilita, dentre outras coisas, armazenar informações de contatos, fazer listas de tarefas, agendar compromissos, gravar lembretes e usar a calculadora. Quando conectado a um sistema de telecomunicações (outra entidade) adquire poderes adicionais como a comunicação por mensagem de texto ou voz.

A consideração de que as leis causais não só duram, mas também são eficazes em sistemas abertos – o que é pressuposto pela inteligibilidade da atividade experimental – implica que seus efeitos devem ser entendidos como tendências. Um mecanismo como a gravidade, por exemplo, atua criando uma tendência para objetos caírem, mas essa tendência pode não se cumprir se o impacto da gravidade sobre o objeto em questão for compensado por outras forças, como o vento. Neste sentido, o termo "tendência" denota o fato de que, em virtude da constituição ou composição interna, essas estruturas possuem poderes causais ou capacidade de

agir de uma forma particular e, assim, produzir ou facilitar efeitos, mesmo sem serem diretamente percebidos ou manifestos em um resultado particular.

Outra consequência da natureza aberta e estratificada da realidade é que as estruturas agem não apenas como tendência, mas também transfactualmente. Este termo expressa o fato de que o mecanismo continua a agir e influenciar o resultado, ainda que não possa ser manifesto diretamente em (sequências regulares de) eventos observáveis. Isto significa que determinada estrutura transfactual está operando e surtindo efeito, mesmo que o resultado real (possivelmente observável) seja codeterminado por outras (possivelmente numerosas) influências. Não é porque uma folha está voando, por exemplo, que o mecanismo da gravidade não esteja atuando sobre ela. Dessa forma, as leis causais não podem se referir a regularidades empíricas, mas, sim, à capacidade dos mecanismos e estruturas a agir de determinada maneira (Lawson 1997: 20-25).

Conforme dito anteriormente, o caráter intransitivo e estratificado do objeto da ciência implica sua realidade e a distinção dos eventos que geram, bem como os padrões de eventos que ocorrem em sistemas fechados. Dessa mesma forma, os eventos são reais e distintos das experiências que podem ser percebidas pelo cientista. Portanto, as estruturas, eventos e experiências constituem três domínios superpostos da realidade, a saber, os domínios do real (relativo às estruturas, poderes, mecanismos), do efetivo (eventos, resultantes da interação entre os mecanismos, estruturas e poderes, que podem ou não ser percebidos) e do empírico (nossa percepção da realidade).

Quadro 1 - *Estratificação da Realidade*

	<b>Domínio do Real</b>	<b>Domínio do Efetivo</b>	<b>Domínio do Empírico</b>
<b>Mecanismos</b>	X		
<b>Eventos</b>	X	X	
<b>Experiências</b>	X	X	X

Fonte: Bhaskar (1975)

Mecanismos, eventos e experiência constituem três domínios superpostos da realidade. É através da atividade experimental bem sucedida que eles ficam sincronizados e facilitam a

descoberta das leis causais, isto é, forma em que determinado mecanismo, quando ativado, causa fenômenos ou eventos. No entanto, nem todos os objetos da ciência, inclusive das ciências naturais, são completamente experimentáveis. De acordo com Lawson (1997, p.233), para que um mecanismo (ou um conjunto de mecanismos) possa operar em um sistema fechado e sua lei causal possa ser identificada é preciso satisfazer pelo menos duas condições:

- (1) *Condição intrínseca*: ser internamente estável. A estabilidade do mecanismo permite que seus efeitos sejam relativamente constantes, de forma que sempre respondam da mesma maneira previsível
- (2) *Condição extrínseca*: ser passível de isolamento. A possibilidade de separar o mecanismo evita que outros mecanismos de compensação, presentes em sistemas abertos, não influenciem o experimento, possibilitando, assim, analisar apenas o efeito do mecanismo estudado.

Há diversos campos de estudo que não são passíveis de experimentação, em determinado momento do tempo, e podem passar a ser experimentáveis posteriormente. A atividade experimental requer, dentre outras coisas, tecnologia. O progresso tecnológico da sociedade tem expandido o número de áreas experimentáveis pela atividade científica. Ainda assim, o ponto fundamental a ser destacado é o fato de algumas áreas, devido à natureza do seu objeto, não possuírem, ou possuírem de forma limitada, possibilidades de atividades experimentais. A forma de atuar e de ser dos objetos de seu domínio não satisfazem todas as condições de experimentação.

Algumas condições de experimentação não são satisfeitas por objetos de estudos, como as causas de terremotos, a formação de montanhas, ou mesmo o enfoque teórico das supercordas da física contemporânea. Nesses casos, a experimentação controlada é completamente inviável e, mesmo assim, o conhecimento sobre tais domínios é cientificamente significativo. Por isso, apesar da importância, não é coerente considerar a atividade experimental como a característica central ou definidora da ciência.

Se for possível definir alguma característica fundamental da ciência, o Realismo Crítico parece defender a possibilidade da explicação causal. Esta concepção causalista da ciência também é suportada pela própria situação do experimento bem controlado, que é uma

característica importante de algumas ciências naturais. Para isso, basta recordarmos que, em experimentos bem controlados, mecanismos causais estáveis e subjacentes são isolados de mecanismos de compensação, de modo que os seus efeitos possam estar desimpedidos diretamente de ser identificados. Assim, os experimentos que são implementados têm como preocupação principal identificar os mecanismos causais subjacentes. Dessa forma, o Realismo Crítico considera a ciência como a atividade social cujo objetivo é a produção de conhecimento dos tipos e dos modos de atuação das entidades reais.

Um passo importante na compreensão da natureza dos objetos das diversas ciências, assim como da própria necessidade das diferentes ciências (física, química, biologia e outras) é defender uma ontologia emergentista da realidade. Uma característica generalizada da realidade é que as entidades existentes são todas compostas por outras entidades inter-relacionadas que constituem suas partes, exceto, talvez, em algum nível mais baixo do que é compreendido pelo nosso estado atual de conhecimento<sup>5</sup>. A concepção de emergência exposta por Lawson (2013, p.348) é concebida em termos de entidades e suas propriedades que são encontradas em um determinado nível da realidade, mas compostas de entidades (componentes) existentes em um nível inferior da realidade. Especificamente, uma entidade e as suas propriedades serão consideradas emergentes de algum nível inferior se:

- (1) possuírem um “organizador relacional” que atua sobre os elementos de nível inferior;
- (2) tiverem outras propriedades emergentes, além do próprio organizador relacional, que não pertençam a qualquer elemento do nível inferior isolado.

A importância do conceito de emergência defendido por Lawson (2013) pode ser sintetizada e analiticamente separada em três teses correlacionadas, a saber, sobre (a) redutibilidade causal diacrônica ou histórica, (b) irredutibilidade ontológica e (c) irredutibilidade causal sincrônica<sup>6</sup>. A primeira tese, raramente contestada, é que sempre há um processo histórico

---

<sup>5</sup> As entidades de nível mais baixo atualmente são os fótons e glúons, partículas subatômicas, que especula-se que são formadas por energia apenas.

<sup>6</sup> O termo sincrônico se refere a um determinado ponto no tempo. Por exemplo, uma explicação sincrônica afirma que elementos de nível superior ou suas características ou poderes podem ser reduzidos a elementos de nível inferior em um determinado ponto no tempo. Por outro lado as explicações diacrônicas assumem que qualquer fenômeno ou entidade surgiram de outros elementos de nível inferior, mas em perspectiva histórica. Por exemplo, dizer que as moléculas emergiram dos átomos em um processo histórico é uma explicação diacrônica e afirmar que as moléculas e seus poderes causais são nada mais que átomos é uma explicação sincrônica. Ou seja, a explicação diacrônica preserva a redução histórica e a explicação sincrônica defende a redução causal e ontológica.

no qual determinada entidade surgiu e, por isso, existe sempre a possibilidade de uma explicação histórica, para os fenômenos de nível superior, em termos dos fenômenos de nível inferior. Assim, é possível explicar, com o passar do tempo, como surgiram as moléculas, a partir dos átomos, ou como surgiu o gênero *Homo*, ao qual pertence o *Homo Sapiens*, a partir do gênero *Australopithecus*.

As teses (b) e (c) reconhecem que os poderes causais dos fenômenos de nível inferior são contributivos para os sistemas de nível superior, ou que estes elementos de nível inferior são componentes das entidades de nível superior. Todavia, os componentes das entidades emergentes, ao contrário dos elementos de agregações, fazem o que fazem por causa da forma em que são organizados, dispostos ou estruturados, como partes da entidade de nível superior. Esse constrangimento é resultante do organizador relacional, que é uma propriedade causal da entidade de nível superior. Aproveitando o exemplo do celular, suponha que reorganizássemos seus componentes aleatoriamente, ou seja, diferente do padrão comum. É improvável que o resultado possua os mesmos poderes causais que tinham na organização anterior. Consequentemente, percebe-se que a forma como os componentes são organizados é crucial na emergência de determinadas capacidades ou disposições. O organizador relacional capta essa propriedade emergente de qualquer entidade.

A relação entre uma totalidade emergente e suas partes assume a forma de uma influência não determinante. Em outras palavras, o sistema emergente tem existência e modo de ser próprio, que inclui a capacidade de influenciar e ser influenciado por suas partes constituintes. Além disso, nota-se que as relações que organizam os elementos de nível inferior são externas a estes, impossibilitando a explicação completa de tudo que está acontecendo no mesmo momento do tempo, em termos das entidades do nível inferior, corroborando a tese da irreducibilidade causal sincrônica (Lawson, 2013).

Com a defesa das teses (a), (b) e (c), é plausível sustentar a existência e a realidade dos objetos relativamente autônomos de campos como os da física, química, biologia, sociedade e outros. Contudo, para considerar legítimas as investigações científicas desses respectivos campos, é preciso saber sobre as propriedades e formas específicas de atuação dessas entidades. Como nosso escopo é o sistema socioeconômico, investigar-se-á sua natureza emergente e, consequentemente, se é legítimo epistemologicamente seu estudo de forma científica.

O nível social<sup>7</sup> é definido como o domínio da realidade de que os fenômenos existentes dependem, pelo menos em parte, dos homens. Isso significa que o nível social não pode ser entendido de forma holística, isto é, não podemos considerar exclusivamente as entidades sociais, pois os agentes humanos também têm seu papel explicativo na ocorrência dos fenômenos sociais. Por outro lado, as formas sociais emergentes não são redutíveis ao nível pessoal; em outras palavras, as entidades sociais também são importantes no processo de interação dos agentes. Portanto, a definição de social aqui exposta recusa qualquer forma de reducionismo, seja de cima para baixo ou vice-versa.

Para elaborar uma ontologia filosófica social, Lawson (1997, 2003a) inicia sua investigação com a consideração de que a vida humana é altamente rotineira e com a observação de que as práticas humanas, rotineiras ou não, geralmente são sistematicamente segmentadas. Portanto, o autor identifica dois fenômenos observáveis em distintas comunidades e que representam uma característica altamente generalizada da experiência humana:

X - a vida humana é bastante rotineira, isto é, as pessoas se engajam em ações ou formas de proceder recorrentemente;

Y - as práticas que as pessoas realizam, incluindo rotinas, são sistematicamente diferenciadas.

Por meio da análise transcendental, Lawson identificou algumas condições de possibilidade de X e Y. Com relação a X, Lawson (1997) acredita que a inteligibilidade da situação pressupõe, entre outras coisas, a existência de procedimentos generalizados de ação, amplamente conhecidos ou compartilhados que são denominados de ( $\alpha$ ) regras sociais. Portanto, dado X,  $\alpha$  tem de ser o caso.

Com relação a Y, suas condições de possibilidade incluem não só a existência das regras sociais, mas também que certas regras sociais têm de ser seguidas por algumas pessoas, isto é, Lawson identifica estas regras sociais como obrigações. Por outro lado, existem regras sociais,

---

<sup>7</sup> Para evitar confusões, convém esclarecer o que temos chamado de níveis e domínios. Os níveis da realidade envolvem necessariamente entidades e propriedades emergentes resultados da organização de componentes do nível inferior. Temos o nível social, biológico, químico e físico, por exemplo. Esses níveis são estratificados, isto é, possuem domínios distintos e dessincronizados entre si, tais como o domínio real, efetivo e empírico. Os domínios se referem a campos de estudo, que podem incluir mais de um nível ou incluir apenas parte de um nível. O domínio humano, por exemplo, inclui múltiplos níveis tais como evolutivo biológico, neuropsicológico e sócio-psicológico. Já o domínio econômico, segundo a interpretação aqui proposta, não esgota o nível social, pois também existem outros domínios, como o discursivo, sociológico e antropológico.

que mesmo que as pessoas quisessem efetivar as práticas prescritas, não poderiam por não ter direito. As regras sociais, então, se desdobram em um conjunto de direitos e obrigações que são distribuídos através das posições sociais existentes. Tendo em vista estes fatos, temos que as ( $\beta$ ) posições sociais são condições de possibilidade de Y. Assim, as posições que as pessoas assumem incluem regras sociais, na forma de direitos e obrigações que seus ocupantes adquirem. Sintetizando o argumento, dado Y e X,  $\alpha$  e  $\beta$  têm de ser o caso.

Considerando o sistema de posições sociais de qualquer sociedade, observamos que as práticas rotineiramente seguidas por um ocupante de qualquer posição tendem a ser orientadas para algum outro grupo (ou grupos). As funções da posição social de docente, por exemplo, são, em parte, orientadas para suas interações com outras posições sociais, como alunos (e vice-versa), para os organismos de pesquisa, de financiamento ou organizações sociais, como universidades, estado, comunidade e assim por diante. Tais considerações indicam que as posições sociais são o que são, em grande medida, devido às relações que possuem com outras posições.

As regras e posições sociais influenciam as atividades das pessoas. Apesar disso, os indivíduos nem sempre obedecem aos predicados das regras e posições sociais, ou seja, alguns são ativamente “rebeldes”. Isso quer dizer que o conhecimento das regras também permite a desconformidade intencional. Lawson (1997, p.161) exemplifica esta possibilidade com a situação de alguns motoristas do Reino Unido que trafegam nas autoestradas, com velocidade superior a 70 milhas por hora, comportamento que não está em conformidade com a regra social local. No entanto, quando um carro de polícia aparece ou, quando os carros se aproximam de alguma câmera de monitoramento, há um declínio notável na velocidade, para abaixo de 70 milhas por hora, indicando uma consciência da regra social e, obviamente, da sanção negativa pelo seu descumprimento. Esse caso nos mostra que as regras sociais são de fato externas a qualquer comportamento e, por isso, sua inteligibilidade exige que elas sejam reconhecidas como algo diferente da ação.

O mesmo aplica-se as posições sociais. Consideremos ainda a função de docente. Por mais que se alterem as pessoas que ocupam a posição de aluno ou a posição de docente, as tendências (como ter que lecionar, aplicar provas, tirar dúvidas e outros) da posição social estarão

presentes. Por conseguinte, a base racional da posição social estabelece que sejam irreduzíveis, ontologicamente, aos indivíduos que as ocupam e a suas ações.

A representação da realidade social elaborada até aqui é a de uma rede de posições caracterizadas pelas regras (na forma de direitos e obrigações) e práticas associadas. Esta rede é formada por relações internas entre diversas posições, suas regras e práticas associadas. As regras são reproduzidas na ação, mas não se reduzem a ela. Em seus efeitos, as regras são sempre mediadas pela atividade humana e qualquer ação efetiva não pode ser reduzida aos conjuntos de influências sociais que as condicionaram. Desse modo, há sentido em afirmar que a ontologia social, assim como a ontologia derivada da atividade experimental, é estratificada, ou seja, as regras e posições sociais constituem o domínio do real. Os eventos concretos, ação resultante das influências das formas sociais sobre os indivíduos e suas interações, formam o domínio do efetivo e, por fim, o domínio do empírico é composto por nossas percepções das ações efetivas, das regras e posições sociais.

Assim como a ontologia geral de Bhaskar utiliza o conceito de estrutura, para se referir aos diversos elementos e mecanismos que compõem o domínio real, há sentido em fazer o mesmo no âmbito social. A propriedade emergente fundamental das formas sociais é a capacidade de organizar as pessoas em redes de posições, ou seja, é o seu organizador relacional. Estas formas são, portanto, estruturas. As posições ocupadas pelos indivíduos induzem a determinadas práticas ou atividades que são necessárias para a reprodução desta estrutura. Portanto, percebe-se que outra propriedade importante deste tipo de estrutura é a sua dependência da atividade humana (ou “atividade-dependente”) que as torna sociais, isto é, estruturas sociais.

A relação entre a atividade das pessoas e a reprodução ou transformação das estruturas sociais ainda possui a intermediação do lado transitivo do conhecimento, ou seja, das maneiras como a realidade social é representada, teorizada e construída cognitivamente pelos indivíduos. A forma como as pessoas conceituam as estruturas sociais é outra característica da própria estrutura social, propriedade ausente no caso das entidades naturais. Esta propriedade é conhecida como “conceito-dependente”. Podemos exemplificá-la através da forma como as pessoas conceituavam a escravidão, elemento fundamental para a reprodução do sistema escravagista e, da mesma forma, a mudança da concepção dos agentes com relação à escravidão e outras relações foi importante para influenciar as atividades que transformaram as estruturas escravagistas.

Com relação ao exemplo acima, ainda podemos notar que a própria possibilidade de transformação das estruturas expõe sua efemeridade. Ao contrário da maioria das estruturas naturais que parecem ser inelásticas em relação ao tempo, as estruturas sociais são temporalmente dependentes. Além disso, sabemos que as transformações estruturais são geograficamente localizadas. Ainda com relação ao exemplo anterior, por mais que a maioria das regiões do mundo tenham eliminado as estruturas escravagistas das relações de trabalho, ainda existem locais onde estas estruturas são reproduzidas. A condição de inteligibilidade desta situação, dentre outras coisas, mostra que as estruturas sociais são espaço-dependentes.

Se as estruturas sociais são geo-historicamente situadas, conseqüentemente, seus poderes causais também são. Ademais, há uma independência dos mecanismos sociais em relação aos eventos que causam. Isso porque os eventos são conjuntamente determinados por múltiplas influências, ou seja, sempre há um conjunto de formas sociais atuando e, às vezes, com efeitos opostos. Por exemplo, uma estrutura de concorrência econômica, dependendo das outras estruturas, como a de governança corporativa, pode causar eventos, como a reestruturação e a inovação ou mesmo a falência de empresas. Por outro lado, é comum que diferentes mecanismos causais possam produzir eventos semelhantes. Tais características, também presentes no mundo social, implicam que consideremos os efeitos das estruturas sociais como tendências transfactuais.

Como os eventos são causados por múltiplos mecanismos sociais, muitos deles contingentes e em rápido processo de transformação, o futuro é, em larga medida, incerto. Os fenômenos podem acontecer de muitas maneiras diferentes e as estruturas sociais que as condicionam são relativamente dependentes das atividades e concepções humanas, de forma que estão em constante processo de reprodução e transformação. A centralidade da ação humana e dos processos de reprodução e transformação social, denominada pelos realistas críticos de “modelo transformacional da atividade social”, induz a uma perspectiva intrinsecamente dinâmica da realidade social.

O dinamismo intrínseco da ontologia social do Realismo Crítico faz com que os agentes e a estrutura social existam como um processo (relativamente inconstante) em transformação. Essa “processualidade” refere-se, então, à formação (ou gênese), reforma ou reprodução e decadência (ou declínio) de alguma entidade no tempo e espaço. A mutabilidade do próprio objeto social

sugere que o contexto social (que é temporal e geograficamente situado) seja relevante para qualquer compreensão da realidade social.

O contexto estrutural enfrentado por qualquer indivíduo o influencia de diversas formas, habilitando e constringendo certos poderes causais e, de uma forma mais profunda, afeta também a própria natureza dos seres humanos, através da influência sobre o caminho e a forma de desenvolvimento de suas capacidades, motivações e necessidades adquiridas socialmente (Lawson, 2012, p.373). Isso significa que a processualidade não é uma característica exclusiva da estrutura social, mas também dos próprios indivíduos, de suas expressões, necessidades, motivações, capacidades, valores e interesses. Qualquer indivíduo é condicionado pelo contexto, desde seu nascimento; posteriormente, em seu desenvolvimento e, por isso mesmo, é sempre situado geo-historicamente.

Nesse sistema social aberto e estratificado de forma peculiarmente dinâmica, a escassez relativa de regularidades do tipo sequência causal reflete o fato de que os eventos ou os resultados são principalmente determinados por uma multiplicidade de causas (indivíduos e formas sociais heterogêneas que estão em diferentes processos de reprodução e transformação), com a possibilidade de que, pelo menos alguns destes, sejam altamente transientes ou instáveis, enquanto outros mais relativamente duradouros no tempo e espaço. O conceito de estrutura social adquire papel chave nesta ontologia filosófica. É composto por rede de posições e regras sociais internamente relacionadas, que existem no domínio real, ou seja, a estrutura social representa as causas subjacentes aos domínios empírico e efetivo da realidade social. Seu poder causal é na forma de tendências transfactuais. Ela depende de determinadas práticas para sua reprodução, apesar de ser ontologicamente irreduzível a qualquer prática. Pode ser transformada por meio das atividades humanas não conformadas aos predicados estruturais. Desta forma, a estrutura social é caracterizada como atividade- e conceito-dependente, bem como por ser geo-historicamente situada.

O fato de a estrutura social não ser empírica faz com que seu conhecimento só seja possível por meio da percepção de suas consequências no nível dos eventos e dos estados de coisas efetivas. A partir desta perspectiva, o isolamento experimental de estruturas estáveis e de processos sociais parece inviável. Por um lado, grande parte do material social não é separável,

visto que é internamente relacionado<sup>8</sup>, formando redes de relações sociais. Por outro, a instabilidade intrínseca, na dinâmica processual da realidade social, faz com que os efeitos dos mecanismos sociais possam se alterar pela própria variação da estrutura social. Dessa forma, o nível social parece, em grande medida, não satisfazer as condições intrínsecas e extrínsecas de fechamento experimental, o que dificulta a inferência de seus mecanismos<sup>9</sup>.

É consensual na comunidade científica, de uma forma geral, que o experimento bem controlado auxilia a análise causal precisamente, porque permite que um mecanismo causal seja isolado de outros fatores e, assim, facilita sua identificação empírica. Qualquer pesquisa não experimental estará em desvantagem nos processos de (1) identificar uma regularidade de evento, para depois (2) formular hipóteses causais que possam esclarecer a regularidade e, por fim, (3) discriminar entre as hipóteses concorrentes consistentes com a regularidade (Lawson, 2003a, p.81).

A ausência de regularidade de eventos do tipo presente em sistemas fechados não indica, de forma alguma, que a sociedade é completamente randômica e assistemática. A característica generalizada da experiência humana de que nossas práticas são, em grande medida, bem sucedidas – no sentido de que o resultado de determinadas ações são exatamente as esperadas pelos agentes - sugere que conseguimos formar expectativas nos atentando para o funcionamento da estrutura social. Até mesmo quando cometemos erros, a nossa capacidade de reconhecê-los e de mudar nossas expectativas reflete o grau de sucesso em nossos projetos e ações cotidianas. A existência dessas estruturas duradouras que, de alguma forma, possibilitam a ação intencional bem sucedida, bem como o fato de que regularidades no domínio empírico e efetivo são raras, sugerem que os objetos duradouros do conhecimento científico-social sejam as estruturas sociais.

A questão que surge é *como o conhecimento da gama de estruturas causais da realidade social pode ser obtido?* Ainda que o mundo social seja aberto, dinâmico e mutável, é possível e logicamente coerente aceitar que alguns (conjuntos de) mecanismos podem ser continuamente

---

<sup>8</sup> A relacionalidade interna captura um tipo de relação entre objetos, coisas ou entidades em que, pelo menos, um deles não seria o que é, em essência, se não existisse a relação. Um exemplo recorrente de relações internas são entre posições sociais, tais como professor-aluno, capitalista-trabalhador ou acionistas-gerente executivo. Já as relações externas podem ser interrompidas sem que altere a natureza das partes envolvidas.

<sup>9</sup> Uma questão interessante e aparentemente não discutida é em que medida a advertência do realismo crítico, sobre o fato de que as propriedades ontológicas do objeto social não satisfazem as condições necessárias para a atividade experimental no mundo social, serve de crítica a economia experimental.

reproduzidos em determinado momento do tempo e espaço, assim como seus efeitos aparentes no nível efetivo, dando origem a regularidades parciais ou ocasionais, denominado por Lawson (1997, p.204) de “semirregularidades” ou “demirregs”.

Essas semirregularidades aludem à reprodução de um (conjunto de) mecanismo(s) e a ausência de mecanismos de compensação que poderiam anular ou distorcer as tendências do mecanismo em causa. Deste modo, onde há demirregs existe uma regularidade parcial de eventos que possibilita a identificação de tendências relativamente duradouras. Apesar de tratar-se de uma terminologia nova, seu significado é semelhante ao conceito de “fatos estilizados”, na forma como foi elaborada por Kaldor. Todavia, Lawson (2003a, p.83) adverte que este neologismo é justificável pelo uso generalizado dos economistas da categoria “fatos estilizados” para sustentar formulações que são idealizações reconhecidamente extremas, até mesmo simples ficções e, simultaneamente, reivindicar realismo para suas construções.

A investigação da possibilidade de inferência dos mecanismos sociais que causam as demirregs é iniciada por Lawson (*ibid*), através da identificação do fato generalizado da experiência humana de que muitas vezes aumentamos nosso conhecimento de aspectos do nosso mundo, por meio do questionamento sobre por que algo não está acontecendo como esperávamos que fosse ocorrer. O reconhecimento de episódios desse tipo é relativamente consensual se apenas assumirmos a intencionalidade da maior parte da atividade humana. É presumível que a agência humana intencional sempre imagina os meios necessários para que fins prévios (esperados) ocorram através da ação efetiva.

Outro fato trivial que ocorre regularmente nas situações descritas acima é nos questionarmos por que  $x$  (ocorrência efetiva) ao invés de  $y$  (ocorrência esperada)? A referência para a formação da expectativa é normalmente balizada em alguma área espaço-temporalmente semelhante. Exemplos desse tipo de questionamento descrito são comuns na atividade diária. Por que os imóveis do Rio de Janeiro estão valorizando mais do que os imóveis de São Paulo? Por que o trânsito da ponte Rio-Niterói está com fluxo bom, quando normalmente é engarrafado em todas as sextas-feiras? Assim como é significativo o questionamento, também é a busca por resoluções. Nestes dois exemplos, podemos descobrir que há uma nova tendência que aumenta o uso de imóveis, como ativos para especulação, motivada pelas Olimpíadas que só ocorrerão no

Rio de Janeiro e, no outro caso, há um feriado que fez com que as pessoas não utilizassem sua rota habitual entre a residência e o local de trabalho.

A análise transcendental dessas observações nos mostra, dentre outras coisas, que a estrutura dos questionamentos envolve, por um lado, um contraste entre o fato esperado e o efetivo e, por outro lado, uma preocupação, surpresa ou interesse pelo resultado ocorrido. Ademais, a natureza das respostas bem sucedidas tende a ser a identificação de um (conjunto de) fator causal que, na verdade, não explica x, por si só, mas esclarece o contraste “x ao invés de y”.

Para que o contraste entre a situação esperada e a efetiva tenha significância, dado nosso estado atual de conhecimento, é necessário, dentre outras coisas, delimitar um domínio de observação, denominado por Lawson (2003a, p. 89) de “espaço de contraste” (*contrast space*). É importante que todos os aspectos ou partes relevantes do domínio de observação sejam corretamente interpretados como estando sujeitos a mais ou menos o mesmo conjunto de influências, exceto por um subconjunto de manifestações, em que a demirreg contrastante é efetiva. Caso contrário, dificilmente será possível identificar alguma diferença significativa a ser explicada, dado que grande parte da estrutura social já é distinta de antemão.

Um contraste relevante não revela necessariamente um fator causal previamente desconhecido. Há situações em que o julgamento feito sobre o grau de homogeneidade ou continuidade existente no espaço de contraste, mesmo quando baseado na melhor evidência empírica, estará incorreto. Ainda em tais situações, há possibilidade do progresso no conhecimento, só que, ao invés de se conhecer algum fator causal novo, o entendimento é sobre a descontinuidade, diferença ou heterogeneidade presente no domínio de observação.

O modo de inferência compatível com a explicação por contraste não pode ser o dedutivismo, nem o indutivismo. O primeiro, caracteristicamente, move-se do caso geral para o específico; o segundo, no sentido oposto, vai do específico ao geral e ambos se movem apenas no nível efetivo. Esses modos de raciocínio funcionam correlacionando eventos identificáveis ou empíricos. O movimento pressuposto por estes raciocínios é ligar o comportamento particular de um fenômeno a uma forma geral de comportamento dos fenômenos ou vice-versa. Em cada caso, as estruturas subjacentes das coisas são ignoradas. Por outro lado, a lógica “retrodutiva” (*retroduction*) fornece o conhecimento das condições, estruturas e mecanismos transfactuais que

não podem ser observados diretamente no domínio do empírico. Este tipo de inferência inicia-se através de uma descrição e análise dos fenômenos concretos para reconstruir as condições básicas para que esses fenômenos sejam o que são. Por meio de operações de pensamento e raciocínio contrafactual, questiona quais qualidades ou propriedades devam existir para que seja possível a ocorrência do fenômeno em questão (Danermark *et alii*, 2002, p.81).

No processo de explicação científica do mecanismo causal desconhecido, o raciocínio retrodutivo é auxiliado pelo uso de metáforas. De acordo com Lewis (1999), através do uso de um conceito em sentido diferente do original, por analogia ou semelhança, é possível criar contextos linguísticos em que os modelos que constituem a base para a explicação científica são indicados e descritos. Além disso, o uso da metáfora também pode prover novos termos para o vocabulário teórico local, especialmente importantes em situações em que há uma lacuna no léxico, e direcionar os cientistas para novas vias de investigação, em particular, sugerindo novas entidades e mecanismos hipotéticos. Por fim, a lógica retrodutiva, auxiliada pelo raciocínio metafórico, proporciona a base para a explicação por contraste, um método capaz de auxiliar a teorização científica de mecanismos causais subjacentes ao comportamento observável que regem.

### **1.3 Realismo Crítico em Economia**

O projeto do Realismo Crítico em Economia (RCE) ganhou destaque através do economista Tony Lawson. Seu início ocorreu através do uso, na ciência econômica, das elaborações teóricas do realismo crítico, nos debates da filosofia da ciência, em particular, nos escritos de Bhaskar (1975, 1989). Ainda assim, é mais sensato considerar este programa como autônomo, pois, por um lado, existem contribuições próprias no domínio da ciência econômica (Fleetwood, 1997) e, por outro, o Realismo Crítico fora da Economia seguiu novos rumos na direção da teorização substantiva, direções que o RCE evita. O RCE procura se identificar apenas com a análise ontológica<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> Os economistas que aderem ao RCE podem e normalmente fazem teorias substantivas, mas tomam o devido cuidado de evitar as associações diretas destas com a proposta ontológica do RCE. Pois, como já mencionamos, a

A produção do RCE almeja elaborar explicitamente a natureza do ser social e definir o acesso à realidade socioeconômica. Nesse sentido, seus estudos se concentram na natureza da ciência e da sociedade, como já apresentamos, mas não podem ser vinculados estritamente a qualquer teoria particular ou corrente de pensamento econômico. Especificamente, os economistas associados ao projeto aceitam e procuram promover a ontologia social do RCE, contudo não pode haver nenhuma expectativa de que os teóricos que atuam com esta visão de mundo sempre cheguem às mesmas conclusões. Com isso, não é correto associar o RCE a qualquer teoria substantiva.

É possível apontar diversas portas de entrada na disciplina para as atividades do RCE. Em primeiro lugar, o estímulo mais evidente é a persistente desordem existente na disciplina, motivada pelos sucessivos fracassos explicativos e empíricos que têm causado, dentre outras coisas, inconsistências entre a teoria e a prática na experiência generalizada dos economistas<sup>11</sup>. As crises econômicas mais recentes têm chamado atenção para as falhas explicativas do *mainstream* da disciplina, e grande parte do público em geral tem questionado a forma como a moderna economia tem tratado problemas econômicos.

Existem diversas explicações para as causas deste problema enfrentado pela disciplina. Algo essencial a se considerar é que, apesar das divisões internas da disciplina em diversas correntes de pensamento, há um conjunto de economistas que possuem maior prestígio e influência. Este grupo, considerado o *mainstream*<sup>12</sup> da disciplina, é, em larga medida, o responsável pelas formulações de teorias e políticas econômicas que causaram as suspeitas sobre a ciência econômica.

---

mesma ontologia, apesar de ter implicações para a teorização, pode ser sustentada por teorias econômicas, políticas ou sociais distintas e até mesmo opostas. Por exemplo, existem realistas críticos que mesmo compartilhando a mesma ontologia, apoiam teorias políticas liberais como alguns austríacos e outros, de forma completamente oposta, defendem intervenções revolucionárias nos moldes marxistas.

<sup>11</sup> “A Economia acadêmica contemporânea não está em um estado particularmente saudável. Durante muitos anos problemas tem regularmente lançado sérias dúvidas sobre a capacidade de muitas de suas vertentes em explicar, ou mesmo indicar, eventos do mundo real, ou facilitar a avaliação de políticas. Tais problemas, especialmente afligem o projeto dominante *mainstream* ou ortodoxo, centrado na econometria e teoria econômica formal, que é a minha principal preocupação aqui. Esta situação infeliz, aliás, parece ser cada vez mais reconhecida dentro e fora da academia” (Lawson, 1997, p. 3).

<sup>12</sup> O *mainstream* da ciência econômica é mais consistentemente definido em termos sociológicos, isto é, centrado na influência e prestígio que desfruta socialmente. Assim, de acordo com Dequech (2007), o *mainstream* é o que é ensinado nas universidades e publicado nas revistas prestigiosas, além de conseguir com mais facilidade financiamentos pelas agências de fomento e maior divulgação através de prêmios de reconhecimento.

Considerando a relevância do *mainstream* e as dificuldades enfrentadas pela Economia expostas acima, o objeto primário de investigação do RCE é a natureza deste *status quo* da disciplina. Para autores como Lawson, o projeto *mainstream* tem sido relativamente constante, principalmente no âmbito do método. Até mesmo teorias substantivas tradicionalmente associadas aos autores *mainstream*, como a racionalidade e o equilíbrio, são dispensadas em determinadas contribuições. No entanto, a insistência na formalização matemática dedutiva permanece presente e, por isto, o RCE sugere que esta seja a característica central do *mainstream* que possibilita o prestígio e o destaque que possui (Lawson, 1999).

A persistência em prescrever metodologias como a formalização dedutivista é feita sem qualquer consideração razoável sobre sua compatibilidade com a natureza do material social e econômico. Os métodos são como ferramentas e algumas são adequadas para determinados usos e sob determinadas condições e limites. Uma britadeira pode ser útil para fatiar concreto, mas não para cortar vidro. Mesmo negligenciando esse aspecto dos métodos, a influência desse tipo de prescrição metodológica é de tamanha magnitude que a própria definição de o que é a ciência econômica tem sido associada ao uso de determinados procedimentos formalistas de análise.

Na verdade, é bastante disseminada, principalmente entre os economistas, a ideia de que o formalismo é o único meio pelo qual o conhecimento se torna rigoroso e científico. Assim, a própria possibilidade de uma teoria ser respeitada e aceita requer a sua formalização matemática. Com isso, Lawson (2009) acusa o *mainstream* de sustentar a posição extrema de que os economistas devem sempre adotar métodos matemático-dedutivistas de certo tipo, independentemente de como estes procedimentos possam ser bem sucedidos do ponto de vista explicativo.

Na base dos métodos formais na Economia se encontra o raciocínio dedutivista, que entende as leis, comumente chamadas de “leis de cobertura” (*covering laws*), como expressões de conjunções constantes de eventos ou estados de coisas do tipo “sempre que (conjunto de) evento(s) X, então (conjunto de) evento(s) Y”. Esta relação entre X e Y não precisa ser determinística, também pode ser probabilística, assim como é entendida na econometria. Se considerarmos a estrutura da lógica dedutivista, percebemos que a sua aplicação generalizada na esfera social requer que a realidade social seja, no mínimo, caracterizada pelas conjunções

constantes de eventos. No entanto, como vimos, tais regularidades empíricas não são ubíquas (Lawson, 1997).

Todavia, conforme já apresentado, principalmente através do conceito de sistema aberto e multiplicidade de causas, a ubiquidade das conjunções constantes de eventos, na realidade social, é bastante improvável e inconsistente com a ontologia social. Isso não quer dizer que tais conjunções constantes de eventos não possam ocorrer ou que os métodos dedutivistas e formais devam ser rejeitados, mas que o requisito básico para a eficácia de seu uso não ocorre com frequência e, por isso, a obrigação de recorrer à formalização dedutivista, na análise econômica, como é feita pelo *mainstream* da Economia, é problemática. É possível que em episódios locais existam as condições necessárias para que tais abordagens tenham relevância. O cerne da crítica não são as atividades formalistas específicas, ou o método de tentativa e erro usando a experimentação formalista em economia, mas, sim, a ênfase quase exclusiva no formalismo encontrado em grande parte da academia da ciência econômica. (Lawson, 2003a, p.12)

Uma consequência esperada dessa incongruência entre método e objeto estudado é a necessidade de os economistas agirem de modo inconsistente com suas metodologias, caso pretendam explicar determinados fenômenos sociais, ou de produzirem pesquisa econômica relevante. Como já mostramos, todos os métodos, assim como toda teoria, pressupõem uma ontologia e o método matemático-dedutivista usado pelo *mainstream* implica uma visão de mundo que não é especialmente típica da realidade social. Uma consequência dessa análise é sabermos reconhecer os limites e a utilidade dos métodos, ao invés de usá-los indiscriminadamente. O RCE sugere a adoção de um pluralismo metodológico esclarecido, isto é, estarmos abertos a elaborações metodológicas e sempre ter em mente os limites das opções metodológicas disponíveis.

Uma mudança na postura metodológica no *mainstream* da Economia do tipo descrito acima é difícil de ocorrer porque grande parte dos economistas desta comunidade vincula a própria definição da ciência econômica a esta postura metodológica. De acordo com Hodgson (2008, p. 135), muitos economistas e sociólogos *mainstream* (de suas disciplinas) adotaram a demarcação de suas ciências em termos de métodos e conceitos distintos. Na ciência econômica, o *mainstream* tem sido insistente na formalização dedutivista, mesmo que tenham ocorrido mudanças em seu interior, tal como a redução do uso da teoria do equilíbrio geral e aumento de

abordagens alternativas como a teoria dos jogos evolucionários, modelagem baseada em agente, teoria da complexidade e assim por diante. Todas essas são manifestações da necessidade da formalização dedutivista.

Definir a ciência econômica, em termos de diferentes conceitos e métodos, como a formalização dedutivista, enfrenta um conjunto de problemas que torna essa posição insustentável. Grande parte das definições e métodos mais usados na Economia também são aplicados, ou podem passar a ser empregados, por sociólogos ou outros teóricos sociais. Por outro lado, existem diversas correntes de pensamento econômico que não aderem a determinados conjuntos de conceitos e técnicas de análise, fazendo com que a demarcação em termos de métodos e de conceitos seja viesada.

Tendo em vista os diversos problemas da disciplina, o projeto do RCE também analisa filosoficamente a própria natureza e as possibilidades da ciência econômica, uma vez que oferece direcionalidade para os economistas. Lembrando que se o aspecto fundamental da ciência é a explicação causal de mecanismos e estruturas subjacentes, até então desconhecidos e que produzem eventos, o mais sensato parece ser definir a disciplina em função de seu objeto de análise. Já vimos que a ciência social é possível, pois tem a estrutura social como seu objeto de estudo. A princípio, o desafio maior seria tentar definir o objeto da ciência econômica, para que seja possível considerá-la uma ciência legítima e distinta da ciência social como muitos economistas defendem.

Dentre as diversas definições disponíveis, Lawson (2003a, p.141) ressalta três concepções amplas e duradouras de *ciência econômica* que são as mais conhecidas e, indiscutivelmente, as mais influentes. O mais importante aqui não é uma exegese profunda sobre os conceitos e significados presentes, mas, sim, ressaltar alguns aspectos essenciais que Lawson utilizou para formular uma concepção de ciência econômica mais ou menos consistente com as três principais definições e, principalmente, com a ontologia social elaborada pelo RCE. Essas concepções consideram a Economia como o estudo de:

1 – as causas da riqueza;

2 – a atividade humana cotidiana;

3 – a otimização das decisões dos seres humanos.

A primeira definição é comumente associada a John Stuart Mill e tem como objeto a riqueza. Na visão de Mill (1848), uma coisa para ser considerada riqueza tem que possuir pelo menos duas características: ser desejável pelas pessoas – para que possa ter um valor de troca – e não ser proporcionada gratuitamente pela natureza, ou seja, que demande sacrifício ou trabalho.

A segunda definição foi proposta inicialmente por Marshall (1920, p.77) que, ao tratar da atividade cotidiana, examina a ação individual e social em seus aspectos mais estreitamente ligados à obtenção e ao uso dos elementos materiais do bem-estar. Com isso, esta concepção, por um lado, complementa a definição anterior, uma vez que também se trata do estudo da riqueza, mas, por outro, diferencia-se por declarar explicitamente ser uma parte do estudo do homem, portanto, poderia envolver atividades humanas que não causam a riqueza. Na definição anterior, Mill sugere que sejam abstraídos todos os aspectos que não estejam associados com o desejo de adquirir riqueza e sustenta uma forma de autonomia dos outros estudos do homem fundamentada em uma noção idealizada do próprio homem.

A orientação filosófica do RCE sugere uma ciência social preocupada em analisar as demirregs, tendo em vista a identificação de suas causas subjacentes, entendidas como as estruturas, mecanismos, poderes e tendências. Esta visão equivale à descoberta das condições estruturais e, especialmente, das relações sociais, que regem os fenômenos sociais causados em interação com as atividades ou práticas humanas. Associando esta visão com as duas primeiras concepções de Economia, acima mencionadas, é possível considerarmos as condições ou causas da riqueza como o fato a ser explicado (ou *explanandum*) e a ação social ligada à produção e utilização da riqueza como o fator explicativo (ou *explanans*).

A última definição, elaborada por Robbins, é intencionalmente mais distante das concepções anteriores. A preocupação especial de Robbins (*apud* Lawson, 1999) com as concepções de Mill e de Marshall é de que estas excluem grande parte do campo de estudos dos economistas, devido a uma suposta concepção materialista de riqueza e bem-estar. Contudo, Marshall faz menção aos requisitos materiais do bem-estar, enquanto Mill, mesmo aceitando por

conveniência a riqueza material, também se refere em termos gerais à riqueza como: "todas as coisas úteis ou agradáveis que possuem valor de troca, ou, em outras palavras, todas as coisas úteis ou agradáveis, exceto aquelas que podem ser obtidas, na quantidade desejada, sem trabalho ou sacrifício" (Mill, 1848, p.18). Portanto, as formulações desses autores não se referem a algo como bem-estar ou riqueza estritamente material, ou seja, não compreendem a riqueza, nem o bem-estar, de forma apenas materialista.

Voltando nossa atenção ao conceito de Robbins, notamos que sua ênfase é sobre os recursos escassos e seus fins concorrentes. As finalidades são objetivos humanos, estados de coisas possíveis que podem ser classificadas em termos de sua utilidade ou bem-estar. Esta noção se assemelha com a concepção de bem-estar marshalliana e, por isso, é um ponto de concordância. Do mesmo modo, não é muito diferente da definição de riqueza em termos de "coisas úteis ou agradáveis", ou seja, coisas que proporcionam bem-estar de alguma forma. Desse modo, o bem-estar é uma constante nas concepções, mesmo que não seja necessariamente explícito.

O termo "meios", presente na concepção de Robbins, refere-se ao tempo e a outros recursos escassos necessários para a realização dos fins. A escassez dos meios é importante para que a escolha envolva custos (em um sentido amplo não restrito a fenômenos monetários). Esta noção, segundo Lawson (2003a, p.154), não é muito diferente da necessidade do sacrifício proposta por Mill. Ambas parecem sugerir que a economia está preocupada com as causas de todas as coisas úteis ou agradáveis, na medida em que são escassas ou não ofertadas diretamente pela natureza, necessitando do trabalho ou do sacrifício. Em outras palavras, ela está relacionada com a compreensão das causas das condições de bem-estar, isto é, o meio pelo qual os fins são satisfeitos.

A ênfase na otimização presente na definição de Robbins é mais bem encaixada na ciência econômica, de acordo com Lawson, se a considerarmos como o momento prático da ciência. No nível social, tal estudo equivale à análise de planos ou de políticas alternativas em diversos domínios (internacional, nacional, regional, familiar ou individual). Tratar das possibilidades alternativas, para a ação dentro das estruturas existentes, ou considerar de forma analítica a possibilidade de viabilizar estruturas alternativas é, na Economia, a análise das possibilidades reais, para as ações relacionadas com as condições de riqueza ou bem-estar. Assim, percebe-se

que a concepção de Robbins fornece o momento prático ou operacional da ciência econômica. Lawson sintetiza os argumentos acima na seguinte definição de ciência econômica:

Economia é a identificação e estudo dos fatores e, em especial, das relações sociais, que regem os aspectos da ação humana mais estreitamente ligados à produção, distribuição e uso das condições materiais de bem-estar, juntamente com a avaliação de cenários alternativos realmente possíveis.

Essa definição não é passiva no sentido de combinar todas as características das principais concepções. Ela envolve, dentre outras coisas, o abandono de algumas características presentes, explícita ou implicitamente, em pelo menos uma das três concepções principais, como o raciocínio dedutivista, a aceitação de algo como o homem econômico, assim como qualquer outra forma de ficção. Além disso, esta definição implica uma rejeição da visão de ciência como meramente explicativa, como as definições de Mill e Marshall assumem, ou apenas técnica/aplicada, como Robbins propôs.

Na definição proposta por Lawson, a ciência econômica possui três momentos. O primeiro, mais puro ou abstrato, está preocupado com a identificação de mecanismos causais ou de estruturas até então desconhecidas. O segundo momento é da explicação aplicada, ou seja, é a ocasião em que o conhecimento (de estruturas e mecanismos) já obtido é utilizado para explicar a ocorrência de fenômenos concretos. Por fim, há o momento da intervenção prática do conhecimento, obtido pela ciência, na formulação de arranjos sociais alternativos realmente possíveis.

O ponto possivelmente mais controverso é o termo “condições materiais”<sup>13</sup>. Seguindo a preocupação de Marshall com os requisitos materiais de bem-estar, Lawson (2003a, p.154) argumenta que todo bem-estar humano tem uma base material de algum tipo e toda ação humana envolve o uso e/ou a produção das condições materiais. Usando o clássico exemplo de Robbins, para atacar as concepções “materialistas”, Lawson ressalta que até o salário de músicos de uma

---

<sup>13</sup> Lawson não é preciso em sua definição de material ou de condições materiais. Bunge (2012) define material como algo com capacidade de mudar por si só, que tem energia. Nesse sentido, podemos considerar dois tipos excludentes de condições, as materiais e as conceituais (ou ideológicas). As condições ideológicas também são importantes para a ciência econômica, uma vez que qualquer operação humana sobre materiais pressupõe alguma concepção prévia, ou seja, requer também as condições conceituais. Essa distinção é compatível com a proposta do realismo crítico entre objeto transitivo e intransitivo do conhecimento e entre os aspectos objetivos e intersubjetivos da estrutura social elaborados no segundo capítulo.

orquestra apresenta o aspecto material que inclui, dentre outros, o desenvolvimento das capacidades humanas de musicalidade, assim como o provisionamento de meios para que algumas pessoas gostem da música.

No sentido proposto por Lawson, toda atividade humana é econômica, mas nunca exclusivamente econômica, pois existem igualmente condições ideológicas ou não materiais para o bem-estar. Não há base para justificar um nível emergente de fenômenos estritamente econômicos, uma vez que não existem atividades que tenham apenas o aspecto econômico. Até mesmo objetos de estudo tipicamente investigados pelos economistas, como o mercado, o dinheiro ou as organizações possuem aspectos culturais, éticos, psicológicos, geográficos, históricos e políticos. Dada a ausência de um domínio próprio, pois toda ação econômica também é social, a disciplina só pode ser legitimamente justificada como um ramo da ciência social, assim como a física de alta energia constitui um ramo da física (Lawson, 1997a: 31).

Em vista dos argumentos apresentados, percebe-se que a ciência econômica é uma atividade investigativa preocupada com um aspecto de toda a ação e, mais importante ainda, que as condições da ação humana, isto é, as estruturas sociais, são objetos de interesse explicativo comum a todos os ramos da ciência social. Nesse sentido, nossa investigação das especificidades da estrutura social e seus componentes, deve adotar, por um lado, a ontologia apresentada neste capítulo, e, por outro lado, uma perspectiva interdisciplinar que consiga adquirir as contribuições das diversas ou principais escolas de pensamento social.



## **2. Estrutura social e formas sociais: passando da ontologia filosófica à ontologia científica**

Conforme discutido no capítulo anterior, a ontologia filosófica social proposta pelo RCE buscou elaborar as propriedades gerais que todas as entidades sociais genericamente descritas como estruturas sociais possuem. Para recordar, as características encontradas são as seguintes.

- 1 – Atividade-dependente: se são sociais, de alguma forma dependem da atividade humana para sua reprodução, assim como para sua transformação.
- 2 – Conceito-dependente: ao dependerem da atividade humana, e dada a intencionalidade da práxis, também dependem da forma como as pessoas as representam cognitivamente.
- 3 – Organizadora-relacional: capazes de coordenar as pessoas através de relações que induzem a determinadas práticas, pensamentos ou atividades necessárias para a manutenção da entidade social.
- 4 – Temporalmente-dependente: apesar de algumas entidades sociais serem duradouras, como a família, por exemplo, elas se transformam ou desaparecem com o tempo; portanto, são necessariamente históricas.
- 5 – Espaço-dependente: são restritas a determinadas regiões geográficas.
- 6 – Ontologicamente independente da agência humana: apesar de ser fundamental para a reprodução ou transformação das entidades sociais, a agência humana é distinta das formas sociais.
- 7 – Poder causal na forma de tendências transfactuais: dada a abertura do sistema, as entidades sociais operam simultaneamente, tendo a possibilidade de seus efeitos serem anulados ou potencializados por atuar em conjunto com outras formas sociais. Ou seja, os efeitos nem sempre são factuais, mas, enquanto a entidade estiver ativa, sempre haverá uma tendência para que seus efeitos sejam efetivados.
- 8 – Não empírica: não são percebidas diretamente; a única forma de serem detectadas é através da identificação de seus efeitos.

Esses predicados generalizados são fundamentais para a compreensão da estrutura social e de seus componentes, mas ainda se encontram em elevado nível de abstração. Este capítulo pretende avançar na identificação, bem como compreensão, das propriedades específicas de algumas formas sociais particulares que compõem a estrutura social. Se antes, através da ontologia filosófica, analisamos as características gerais da estrutura social, agora, por meio da ontologia científica, investigaremos algumas entidades sociais, bem como suas principais características, ou seja, buscaremos o entendimento dos elementos sociais que compõem a estrutura social.

A ideia basilar deste capítulo consiste em identificar as entidades sociais presentes em algumas teorias substantivas na ciência social e analisar suas condições de existência, bem como sua consistência com a ontologia filosófica do RCE. Esta relação funciona em dois sentidos: a primeira via consiste em analisar a ontologia científica específica, em termos de compatibilidade com a ontologia filosófica, e a segunda será verificar se existem fundamentos para que a ontologia científica específica possa, além de aprofundar, caso necessário, reformular determinadas categorias situadas na ontologia filosófica. Nesta investigação, a ontologia social e a teoria social estão inextricavelmente interligadas e interessadas em uma compreensão ampla, mas principalmente profunda, do mundo socioeconômico.

Mais especificamente, na primeira seção, as definições de estrutura social mais relevantes na literatura sociológica serão destacadas e, através delas, identificaremos algumas formas sociais potencialmente úteis a serem tratadas como elementos da estrutura social, tais como: as regras sociais, instituições, convenções, modelos mentais socialmente compartilhados e relações sociais. Na segunda seção, será analisada a noção de regra social presente na literatura econômica, assim como as questões mais relevantes sobre essa forma social. Seguindo o mesmo procedimento na terceira, quarta e quinta seções, o objeto de estudo será a instituição, a convenção e o modelo mental compartilhado, e a relação social respectivamente. Por fim, na sexta seção será proposta uma tipologia da estrutura social que abranja as especificidades encontradas na investigação.

## 2.1 Mapeando a ideia de estrutura social na literatura

Esta seção faz uma revisão dos principais entendimentos de estrutura social na literatura sociológica e os associa às definições relativamente semelhantes na literatura econômica. Quando minimamente consistentes com a ontologia filosófica social proposta, tais noções serão tratadas com mais detalhe nas seções posteriores e avaliadas se podem ser consideradas formas sociais reais que compõem as estruturas sociais.

A ideia da “estrutura social” é central na ciência social. Estudos sobre “estruturalismo” e dualidade entre estrutura e agência proliferaram nos diversos ramos da teoria social. No entanto, vários teóricos parecem contornar a importante questão de definição, pressupondo, implicitamente, a existência de algum consenso. De acordo com Lopez (2001), mesmo não havendo acordo sobre seu significado, parece existir um surpreendente consenso sobre as regras de engajamento para o desdobramento teórico do conceito de estrutura social. As duas áreas principais são o desenvolvimento de argumentos ontológicos para a sua existência e a questão da determinação social dos indivíduos e suas ações.

Dado que o capítulo anterior forneceu os argumentos ontológicos para uma teoria da estrutura social real e não determinista, agora precisamos fazer o caminho inverso e analisar a literatura da teoria social sobre estrutura social para chegarmos a uma morfologia mais específica. Nosso ponto de partida é o mapeamento feito por Porpora (1989), Lopez (2001) e Elder-Vass (2007), em que encontramos cinco conceitos proeminentes e amplamente utilizados pela literatura sociológica:

- 1 - padrões de comportamento agregado que são estáveis ao longo do tempo;
- 2 - regras e recursos coletivos que estruturam o comportamento;
- 3 - regras sociais incorporadas ou encarnadas nas pessoas;
- 4 – representações coletivas que regulam as ações individuais;
- 5 - sistemas de relações humanas entre as posições sociais.

O primeiro conceito entende a estrutura social como uma abstração, um somatório de comportamentos individuais diferentes no tempo e no espaço. A estrutura social não tem poder causal, nem capacidade organizadora, é apenas o resultado ou epifenômeno de comportamentos regulares agregados. Esta concepção funde atributos que devem ser associados com a ação humana, como comportamentos ou ações efetivas, com propriedades que devem ser relacionadas com as condições que tornam possíveis tais ações. Consequentemente, essa compreensão de estrutura social é desprovida da sexta e sétima característica elencadas no início do capítulo, a saber, ser ontologicamente independente da agência humana e ter poder causal na forma de tendências que atuam influenciando os indivíduos. Paradoxalmente, fundir teoricamente a estrutura social e a agência faz com que o entendimento da agência também fique empobrecido, pois omite as condições reais e subjacentes de tais atividades. De acordo com Mises (1949):

“Não se contesta que, na esfera da ação humana, as entidades sociais têm existência real. Ninguém se atreveria a negar que nações, estados, municipalidades, partidos, comunidades religiosas são fatores reais determinantes do curso dos eventos humanos” (2010, p.62).

A segunda concepção, cujo principal representante é Anthony Giddens, considera a existência da estrutura, entendida como regras e recursos, como dependente do seu reconhecimento, tácito ou não, por parte dos agentes participantes. De acordo com Porpora (2007), isso significa que essa noção de estrutura tem uma natureza intersubjetiva e, por isso, é criticada como incompleta, por ignorar os elementos objetivos da estrutura social. Portanto, se não é válida para uma noção completa de estrutura social, essa concepção é importante como uma dimensão da estrutura social. Por isso, analisaremos, de forma consistente com nossa ontologia filosófica, a intersubjetividade e os conceitos, tais como as regras sociais, que serão tratadas na seção 2.2, bem como os recursos divididos entre recursos cognitivos e discursivos, na seção 2.4, e recursos materiais e de autoridade na seção 2.5.

A terceira definição de estrutura social é inspirada, principalmente, na noção de *habitus* de Bourdieu. Nela, a estrutura social está internalizada nas pessoas, mas não de uma forma determinista e, sim, como uma disposição durável. Esta noção busca transcender a oposição subjetivismo e objetivismo, fornecendo uma noção mediadora que capta “a interiorização da exterioridade e a exteriorização da interioridade”. Estas estruturas sociais incorporadas ou

encarnadas são efetivadas em rotinas corporais e mentais inconscientes, que habilitam a agência sem a necessidade da deliberação, ou seja, de um modo automático. A noção de hábitos, como disposições duráveis, também está presente em Veblen, nos “hábitos de pensamento”, e tem sido ressaltada e associada às instituições por teóricos relacionados ao institucionalismo original americano, como Hodgson. Ainda que a associação com os hábitos seja apenas uma das maneiras de tratar das instituições, este é um bom ponto de partida para avaliarmos, na seção 2.3, a natureza das instituições, sua relação com os hábitos e a compatibilidade destes com a nossa ontologia filosófica.

A quarta definição descende dos estudos sociais de Émile Durkheim e destaca a importância das representações coletivas na estruturação da vida social e econômica, por meio da regulação das ações e da influência sobre os pensamentos das pessoas. Essas representações são formadas por crenças individuais, mas são relativamente independentes destas, e influenciam os pensamentos das pessoas. A natureza intersubjetiva das representações sociais também está presente, ainda que com perspectivas diferentes, na literatura econômica, principalmente nos conceitos de convenções, como em Keynes (1936) e na escola francesa das convenções, e de modelos mentais socialmente compartilhados, elaborados por Denzau e North (1993), mas expandidos por Dequech (2009). Desse modo, a seção 2.4 se concentrará nestes aspectos da realidade social e como eles se inserem em nossa ontologia.

O quinto significado de estrutura social é fundamentalmente inspirado em Karl Marx. Nele temos a noção de que as relações sociais existem independentemente da percepção dos atores que delas participam e as reproduzem. Esse tipo de estrutura social concebe, portanto, circunstâncias objetivas, no sentido de que a subjetividade do indivíduo não é facultativa para (embora possa influenciar posteriormente, quando efetivada em ação) a atuação da estrutura social no período corrente. Nessa visão, as pessoas ocupam posições sociais que resultam de múltiplas relações, cujos predicados, uma vez formados previamente, são externos às vontades e à capacidade de alterá-las no presente. Por outro lado, também temos uma compreensão relacional da estrutura social na chamada nova sociologia econômica. Tendo Karl Polanyi como fonte de inspiração, Granovetter (2005) entende a estrutura social como o conjunto ou rede de relações interpessoais. Assim sendo, na seção 2.5 destacaremos a importância destes diferentes tipos de relações sociais, assim como sua afinidade com nossa ontologia social.

## 2.2 A natureza das regras sociais

A regra social, à primeira vista, parece ser entendida consensualmente, como alguns autores sugerem (Hodgson, 2006; Lawson, 2003; Searle, 2005). Contudo, existem vários significados disponíveis e diversos assuntos relacionados que expõem algumas questões importantes com sérias implicações sobre o nosso conhecimento deste elemento social e econômico fundamental. Argumentamos que a especificidade ontológica da regra social deriva, principalmente, da sua prescritividade e simplicidade algorítmica. Adicionalmente, serão apresentadas questões sobre as formas de emergência, os modos de difusão social, a diferença entre regras sociais e outras regras, bem como os tipos de regras sociais existentes.

A questão mais primária é sobre o próprio significado de “regra”. Segundo Al-Amoudi (2010, p.289), a maioria das definições parecem ressaltar dois atributos. O primeiro é que toda regra possui um conteúdo normativo real ou potencial, isto é, uma injunção contextualmente impositiva, que comanda. O segundo se refere a uma classe de ação ou comportamento que deve acontecer por influência da regra. Tais características indicam um entendimento da regra, como uma disposição, com conteúdo normativo real ou potencial. O modo prescritivo imanente às regras alude a algo que explica como se deve fazer, ou a algo “que ordena, que governa, que manda com autoridade” (como nas definições vernaculares de “regra”).

A prescritividade das regras pode sugerir alguma interpretação determinista dessa influência, o que, obviamente, não é compatível com nossa ontologia. Por isso, o nosso conceito inclui a possibilidade das pessoas não estarem de acordo com a prescrição e não se conformarem a elas. As regras sociais indicam algo que deveria ser cumprido, mas, ainda assim, dependerá, em última instância da escolha individual e, por isso, a prescritividade não garante a conformidade de todos. A regra funciona como um dispositivo social que pode ser ativada ou não dependendo, por um lado, do ambiente externo e, por outro, do próprio agente. É o ambiente externo que confere a legitimidade social, condição necessária para que sejam prescritivas. No entanto, a questão da legitimidade e de sua relação com as regras sociais requer a noção de instituições, que será exposta na Seção 2.3. Com relação aos agentes, a regra social apresenta uma ligação com os

desejos e com as escolhas individuais<sup>14</sup>. Como Al-Amoudi (2010, p.293) argumentou, “desejar Y” implica “eu deveria fazer A(y), *ceteris paribus*”, entendendo “A(y)” como a ação que possibilita a ocorrência de Y.

O segundo atributo, relativamente consensual, das regras é sua influência exclusiva sobre as “ações”. Porém, existe uma literatura importante que inclui regras de pensamento no conceito de regras. Hayek (1967, p.58) pioneiramente adotou em seu arcabouço teórico dois tipos distintos de regras: as regras de conduta e as de percepção. Enquanto o primeiro funciona governando as ações humanas, o segundo é fundamental para definir como percebemos o mundo à nossa volta. Não só aprendemos socialmente a agir, mas também aprendemos a perceber a ação dos outros, como a ação de uma determinada espécie ou classe. Essa noção pode ser expandida para formas de conhecimentos sociais sobre não apenas como perceber, mas também como organizar e avaliar conhecimentos ou interpretar e fazer inferências de dados sensoriais das mais variadas configurações. Dessa forma, é plausível aceitarmos a existência de “regras sociais de pensamento”.

Podemos encontrar diversos exemplos de regras sociais de pensamento implícitos na literatura econômica. As formas de raciocínio científico, como a dedução, indução ou retrodução, tão enfatizadas pelos metodólogos da economia, são regras sociais de pensamento. Foram formuladas no processo social de interação entre cientistas e filósofos e transmitidas socialmente, influenciando diretamente a forma como interpretamos mentalmente os eventos externos. A clássica história contada pelo filósofo Bertrand Russel esclarece bem este ponto. Ao atravessar a fronteira da Inglaterra para a Escócia, um estudante, um pastor e um matemático avistam uma ovelha negra. Com base na observação, o estudante argumenta que, na Escócia, as ovelhas são negras. Já o pastor recusa a conclusão do estudante e diz que, a rigor, só se pode afirmar que existe uma ovelha negra na Escócia. Por fim, o matemático recusa as duas conclusões e alega que, na verdade, só se pode concluir que, na Escócia, existe, pelo menos, uma ovelha com, pelo menos, um dos lados negro.

---

<sup>14</sup> De acordo com Polanyi (1957), sempre existe um substrato tácito do conhecimento que nunca pode ser totalmente articulado, mesmo nas atividades explicitamente deliberativas. Defendemos que as regras sociais também envolvem níveis tácitos e, por isso, não são totalmente escolhidas através da deliberação consciente. De acordo com nossa visão de agente, a ser desenvolvida no terceiro capítulo, esse processo envolve a dimensão iterativa, que está mais estreitamente relacionada com o substrato mais tácito e habitual da conduta humana e a dimensão prático-avaliativa que avalia deliberativamente as opções.

Não parece haver grandes obstáculos<sup>15</sup> para considerarmos as regras como injunções normativas que possuem efeitos no pensamento e/ou comportamento das pessoas. Como exposto no primeiro capítulo, as regras sociais fornecem conhecimento que habilitam ou restringem a ocorrência de comportamentos e/ou pensamentos. É incontestável, da forma aqui exposta<sup>16</sup>, que a regra social é em si uma forma de conhecimento, do tipo que é socialmente compartilhada e prescritiva. Nesse sentido, concordamos com Fleetwood (1995) que as regras sociais são a personificação do conhecimento social. Os agentes se guiam em determinados ambientes através das regras sociais. Elas habilitam comportamentos e/ou pensamentos informando como se deve proceder em circunstâncias específicas ou quais atividades são restringidas em determinados contextos, ambos de acordo com os objetivos que as pessoas procuram alcançar.

A informação contida na regra social tem sido formalizada, algoritmicamente, por diversos teóricos, como Hodgson (2006), Lawson (2003a) e Searle (2005). Ainda que tais tentativas pareçam pressupor, apenas, o efeito comportamental, elas compartilham o entendimento das regras sociais como contendo um algoritmo simples<sup>17</sup>. Essa simplicidade

---

<sup>15</sup> Morgan e Olsen (2010, p.17) argumentam que as regras sociais não podem ser “mentalísticas”, no sentido de existirem porque se pensa, porque a natureza das regras é ter consequências. Dessa forma, acreditam que pensar a regra não é o mesmo que a obedecer. Essa argumentação pode ser consistente com as regras de pensamento se expusermos o seguinte:

- (1) as regras não existem porque se pensa nelas. Na verdade, se pensa nelas, porque elas existem e, apesar de depender de tais pensamentos, as regras não se reduzem a eles;
- (2) pensar a regra, realmente não é o mesmo que obedecê-la. Até porque, a não conformidade intencional consiste em pensar ou ter conhecimento da regra e, deliberadamente, agir ou pensar de forma diferente de seus predicados;
- (3) as regras de pensamento têm consequências reais, para a cognição humana que, indiretamente, podem afetar o comportamento das pessoas.

<sup>16</sup> Aceitamos a relação fundamental entre conhecimento, dados e informações formulada por Machlup (1983, p.641). Os dados são pedaços brutos de informação, isto é, números, signos, eventos ou fatos. A informação é a organização dos dados de forma que traga alguma compreensão. O conhecimento é a assimilação da informação e o entendimento de como usá-la em determinados contextos. Um fato essencial exposto por Runde (2002a) é que o conhecimento social, incluindo as regras sociais, não implica necessariamente crenças verdadeiras sobre a realidade. Por exemplo, um relógio três minutos adiantado implica crenças falsas sobre o tempo exato, embora seja prático o suficiente para evitar diversos transtornos ou útil para a organizar inúmeras funções diárias. Apesar de algumas crenças não serem verdadeiras, elas são práticas ou operacionais e podem ser vistas como uma forma de conhecimento. Conforme exposto por Akerlof e Dickens (1982), por intermédio da dissonância cognitiva, as crenças falsas podem ser desejáveis e úteis, envolvendo inclusive benefícios e custos econômicos.

<sup>17</sup> Ainda que sem a formalização matemática, o entendimento de regras sociais contendo algoritmo simples também está presente em Wittgenstein (1953), quando o autor sugere que ela indica apenas um comportamento que se deva seguir. Morgan e Olsen (2010) compreendem o valor da simplicidade algorítmica de uma regra social e propõem uma expansão de regras para versões mais sofisticadas para ampliar a abrangência das pesquisas institucionais sobre o comportamento de seguir regras. Estamos de acordo que ao ampliar as possibilidades algorítmicas das regras, as possibilidades de aplicação também se estendem. Não há dúvidas que essa perspectiva é consistente com nossos três dos quatro critérios de ontologia científica, discutidos no primeiro capítulo, que são: (1) manter a consistência com nossa ontologia filosófica, (2) representar uma característica definitiva da realidade e (3) expor alguma utilidade

significa clareza e especificidade sobre como se comportar ou pensar, mas incompletude, no sentido de que as regras sociais são limitadas na resolução de diversas situações complexas. Essas conjunturas requerem formas sociais com algoritmos mais sofisticados. Argumentamos, na seção 2.3, que os algoritmos sofisticados são uma propriedade emergente dos sistemas de regras sociais, ou seja, das instituições.

Apesar da aparente trivialidade, é preciso esclarecer que as regras somente assumem a forma social quando transmitidas na sociedade<sup>18</sup>. A literatura econômica a partir de Hayek (1967) tem assumido diferentes tipos de regras, como as sociais, genéticas e pessoais. O *locus* da distinção entre elas está nos mecanismos de replicação. As regras sociais envolvem, como veremos mais abaixo, a transmissão social e as regras genéticas são replicadas no DNA. As regras pessoais, de acordo com Al-Amoudi (2010, p.300), são formuladas subjetivamente e mantidas de tal forma, ou seja, não são compartilhadas socialmente ou geneticamente. Especificamente, a distinção entre regras sociais e pessoais é importante para nossa ontologia social e útil para a análise econômica, como indicaremos. No entanto, a definição do RCE do nível social como “a superfície da realidade onde os fenômenos existentes dependem, pelo menos em parte, dos homens” parece não diferenciar claramente o estrato social do pessoal, dificultando a distinção entre regra pessoal e social, dado que ambas dependem dos homens.

O social pode ser melhor distinguido do nível pessoal ou individual e ainda preservar plausibilidade com a ontologia do RCE. Nossa sugestão é que o nível social seja concebido como *a superfície da realidade em que as entidades sociais (1) emergem da interação humana com outras entidades sociais prévias, (2) independam de qualquer pessoa específica e (3) sejam capazes de influenciar as pessoas*. Essa definição explícita que qualquer fenômeno social é resultado da interação de agentes, sempre imersos em influências sociais prévias<sup>19</sup>, e delimita o

---

teórica/prática da entidade social para determinado campo de investigação. O nosso receio é com relação ao critério de manter alguma consistência com seu uso histórico. Na verdade, não apenas com o uso histórico das regras sociais, mas das instituições também. A sofisticação algorítmica, ao nosso entendimento, é a especificidade ontológica das instituições que as distingue das regras sociais e possibilita suas outras características. Atribuir essa propriedade emergente às regras sociais representaria, além de uma possível inconsistência com o uso histórico do termo, eliminar o papel explicativo das instituições nos estudos sociais. A evidência desse argumento é o próprio estudo de Morgan e Olsen, que apesar de buscar contribuir para as pesquisas institucionais, retira qualquer necessidade do uso do termo instituições.

<sup>18</sup> Esse critério parece ser mais amplo que por “motivos sociais”, pelo fato de também incluir motivos pessoais.

<sup>19</sup> A existência prévia de entidades sociais é uma condição para evitar o problema da regressão infinita, conforme exposto por Hodgson (2001).

social do pessoal, através da propriedade emergente essencial do nível social que é moldar o comportamento e pensamento dos agentes, sem depender de qualquer indivíduo exclusivamente<sup>20</sup>. Essa proposta não trata de um rompimento com a definição do RCE, mas, sim, de um desdobramento para evitar ambiguidades.

Com nossa definição do nível social, podemos distinguir, claramente, a regra pessoal da regra social. A primeira pode ser entendida como uma injunção elaborada, reflexivamente, por qualquer pessoa, cuja originalidade a distingue dos recursos cognitivos usados em sua formulação e que não tenha sido transmitida socialmente ou copiada. Dessa forma, aceita-se que a regra pessoal tenha sido arquitetada, através do uso de conhecimentos socialmente transmitidos, uma vez que é inimaginável qualquer conhecimento que não tenha sido elaborado por meio de conhecimentos prévios. No entanto, ressalta-se que sua existência é fundamentalmente produto da criatividade e/ou experiência pessoal. A regra permanecerá pessoal, enquanto não for compartilhada socialmente. No ramo empresarial, é possível encontrarmos regras pessoais de gerentes executivos cuja eficácia é maior quando mantidas em segredo, uma vez que podem ser vantagens competitivas fundamentais para as empresas que administram.

As regras sociais podem surgir de forma planejada ou não planejada. Sinteticamente, adotando uma nomenclatura hayekiana, podemos distinguir esses dois tipos de surgimento entre regras sociais de origem construtivista e espontânea respectivamente. As regras sociais construtivistas são deliberadamente criadas e mantidas pelos indivíduos. Podem ser regras pessoais que, posteriormente, são transmitidas socialmente ou podem ser intencionalmente formuladas por grupos, ou seja, construídas coletivamente. Já as regras sociais de origem espontânea são consequências não intencionais da interação social. O exemplo mais importante da literatura parece ser as regras de linguagem. Elas emergem tacitamente, como formas acidentais de organizar a comunicação humana e que, devido a sua utilidade, são reproduzidas, muitas vezes, sem que a pessoa tenha consciência de sua existência.

As regras sociais são transmitidas por dois canais distintos. O primeiro envolve a difusão consciente, na forma de conhecimento codificado, linguisticamente permitindo que o aprendiz tenha consciência imediata da regra social, assim como possa articulá-la e comunicá-la. Essa

---

<sup>20</sup> Esta definição considera o nível social como distinto de simples agregações e irredutível aos indivíduos. Ainda que careça de maiores reflexões, parece ser suficiente para o problema proposto.

transmissão pode envolver algum tipo de relação direta entre o conhecedor da regra e o aprendiz ou intermediada por, ou armazenada em “objetos sociais”, como livros, vídeos, *softwares* ou outros meios de comunicação, que separa temporal e geograficamente o ato de ensinar do conhecedor da regra, do ato de aprender do aprendiz. O segundo conjunto inclui uma gama de formas possíveis de transmissão social que não são necessariamente conscientes. As formas mais importantes na literatura são a assimilação da regra social a partir do processo de tentativa e erro, do mimetismo e da aprendizagem vicária<sup>21</sup>. Em termos ontológicos, o importante é enfatizar que o aprendizado e a transmissão social são condições necessárias para as regras sociais e podem envolver processos deliberados e conscientes, assim como tácitos ou inconscientes. É presumível que processos deliberados e tácitos ocorram simultaneamente no aprendizado de uma regra social.

Por fim, percebe-se que a discussão dessa seção sugere um entendimento de regras sociais como injunções normativas socialmente compartilhadas, bem como caracterizadas por sua simplicidade algorítmica e influência informacional. Elas podem surgir através do esforço coletivo ou individual de construção ou acidentalmente como uma consequência não intencional da interação social. Por informarem como se deve ou não fazer ou pensar, as regras sociais funcionam como disposições condicionais estritamente relacionadas com os desejos e com as escolhas dos agentes. O quadro 1 resume os resultados da discussão sobre as regras sociais.

---

<sup>21</sup> Os processos de tentativa e erro normalmente envolvem a tentativa, por parte do agente, de compreender o modo de funcionamento do seu ambiente. Assim sendo, em cada ação ou pensamento que conseguir identificar como incorreto serão feitos ajustes, visando sempre a identificar o modo socialmente estabelecido de se comportar ou pensar. Já o mimetismo ou aprendizado por imitação, enfatizado pela escola francesa das convenções, não envolve necessariamente intencionalidade. Na verdade, o único pressuposto é a intuição do imitador de que o indivíduo imitado é mais bem informado e, por isso, sua ação tende a ser mais eficiente. (Orléan 1999, p. 126) Por outro lado, Bandura (1989) sugere a aprendizagem vicária como forma mais robusta de aprendizado. Supera a tentativa e erro por ser menos cara, no sentido de evitar sucessivos erros até o ajuste ser adequado e também o mimetismo por não ser simples imitação, mas observação das experiências dos outros, permitindo identificar não apenas padrões de comportamento, mas também padrões de julgamento, competências cognitivas e regras generativas, para a criação de novas formas de comportamento (Bandura, 1989, p. 23).

Quadro 2 - *Regras Sociais*

<b>Características</b>	<b>Descrição</b>
<b>Existência</b>	Forma de conhecimento prescritivo socialmente compartilhada
<b>Prescritividade</b>	Condicionada à (1) legitimidade social e (2) desejos humanos.
<b>Simplicidade Algorítmica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Define explicitamente um comportamento ou um pensamento.</li> <li>• Além da simplicidade, as regras são algoritmicamente inflexíveis.</li> </ul>
<b>Influência</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilita algum comportamento ou pensamento que deveria acontecer.</li> <li>• Restringe alguma atividade que não deveria acontecer.</li> </ul>
<b>Origem</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Espontâneas: resultado não intencional, ou;</li> <li>2. Construtivistas: planejada coletivamente ou individualmente.</li> </ol>
<b>Transmissões sociais</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Difusão consciente através da: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relação conhecedor da regra e aprendiz</li> <li>• Intermediação de objetos ou meios sociais</li> </ul> </li> <li>2. Difusão não consciente através de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Processo de tentativa e erro</li> <li>• Mimetismo</li> <li>• Aprendizagem vicária</li> </ul> </li> </ol>

Fonte: elaboração própria

### 2.3 As Instituições

Nesta seção faremos um apanhado sobre algumas concepções disponíveis acerca das instituições. O resultado é uma compreensão das instituições, conforme sugerido por Dequech (2013a), como sistemas de regras socialmente compartilhadas de pensamento e/ou comportamento que têm alguma recorrência no tempo. Essa concepção, além de compatível com nossa ontologia, é ampla, no sentido de explicitar sua influência no comportamento e/ou pensamento dos agentes através dos efeitos normativos, regulativos, cognitivos e constitutivos. Em nossa discussão, ela será associada a questões fundamentais, tais como: em que consistem os

sistemas de regras sociais, por que tais sistemas superam os limites das regras sociais, quais suas relações com a legitimidade social, com o processo de “habituação” e, conseqüentemente, a formação de hábitos sociais. Por fim, iniciaremos uma tipologia sintética das instituições e apresentaremos os contratos e as normas sociais. Na seção posterior, mostraremos as convenções e os modelos mentais socialmente compartilhados e, na seção 2.5, apresentaremos os direitos e as obrigações.

Na literatura econômica, a noção de instituições possui um consenso de que as instituições são ou compõem um sistema de regras sociais<sup>22</sup>. Apesar disso, pouco se tem avançado na explicação sobre a diferença entre uma regra social e um sistema<sup>23</sup> de regras sociais ou instituição. Como vimos na seção anterior, uma característica das regras sociais é a sua simplicidade algorítmica. Essa propriedade impõe dois limites na capacidade em instruir as pessoas em diversas eventualidades possíveis em determinados contextos<sup>24</sup>. Para ilustrar supomos uma regra social (e econômica) como “comprar a ação X, se estiver desvalorizada, na bolsa de valores Y”. O reconhecimento da cláusula “desvalorização da ação X” não é algo tão óbvio, autointerpretativo ou livre de ambigüidades. Essa simples regra pode envolver inúmeras interpretações e condições de possibilidade. As interpretações podem ser sobre o significado preciso da desvalorização, se a perda de valor é em relação ao período anterior, a uma média ponderada do tempo passado ou ao seu valor fundamental. As condições de possibilidade podem ser ignorar questões éticas, políticas ou ecológicas sobre as operações da empresa para se

---

<sup>22</sup> Essa noção está presente em Hodgson (2006, p.2), Dequech (2013a, p.85), Searle (2005, p.10), North (1990, p.3-4).

<sup>23</sup> Nosso entendimento de sistema deriva de algumas contribuições de Lawson (2012) e, mais especificamente, de Bunge (2000). Para Bunge, os sistemas são diferentes de agregados, pois possuem propriedades emergentes que atuam sobre seus componentes, e são mais específicos que conjuntos, uma vez que enfatizam que a composição deve ser inter-relacionada e formada por dois ou mais elementos (não possibilita sistemas formados por um único elemento ou vazio, como conjuntos unitários ou nulos). A contribuição do Lawson (2012) na concepção adotada consiste na propriedade emergente fundamental dos sistemas, o organizador-relacional. Portanto, quando falarmos em sistemas estamos nos referindo a conjuntos de elementos inter-relacionados e organizados de determinada forma que possibilita propriedades não encontradas nos elementos isoladamente.

<sup>24</sup> Esse limite das regras sociais está fundamentado no “paradoxo de seguir uma regra” de Wittgenstein (1953, p.93), que, mesmo em outro âmbito de estudo, é igualmente útil como inspiração para nossa análise. Para o teórico em questão, a ideia de regra é potencialmente enganosa, pois a atividade que influencia (seu efeito empírico) pode ser interpretada como resultado de inúmeras regras diferentes. Wittgenstein não faz uma crítica *ad absurdum* da existência das regras ou da possibilidade de serem identificadas pelos pesquisadores. Seu objetivo é mostrar que não existem regras independentes da interpretação dos agentes e do contexto social. Dessa forma, uma condição lógica de existência das regras é estar legitimada socialmente (Al-Amoudi, 2010, p.294), fato que impossibilita a ideia de regras desconexas. A conclusão é que qualquer regra está, de alguma forma, ligada a um sistema de regras, mesmo que não seja aparente, que lhe confere legitimidade social, prescritividade e sentido apropriado para determinados contextos.

concentrar exclusivamente no interesse econômico. Dessa forma, para que uma regra social tenha uma significação é preciso que esteja vinculada a alguma instituição que, além de legitimar socialmente a regra social, lhe confere um sentido apropriado para determinados contextos<sup>25</sup>.

O segundo limite da regra social envolve a abertura da realidade social, bem como a incerteza inerente aos processos sociais e econômicos em que a novidade é, em larga medida, o estado normal dos acontecimentos. Nesses casos, a possibilidade de coordenação e resolução de conflitos entre os agentes requer algo com possibilidades variadas de especificidade e amplitude, isto é, entidades sociais com flexibilidade informacional, que são compatíveis com um intervalo de interpretações e têm como efeito não apenas uma ação ou pensamento, mas um conjunto limitado plausível. Por exemplo, a governança corporativa<sup>26</sup> possui diversos níveis de informação sobre as metas e práticas, tanto da organização, como das diversas posições sociais. As governanças corporativas são relativamente abertas a diferentes interpretações, revisão e adaptação ao novo ambiente externo, assim como podem causar diversas atividades e/ou pensamentos.

Sendo as instituições um tipo de sistema, é necessário que suas partes estejam de alguma forma interligadas. As ligações entre as regras sociais têm de ser mais aprimoradas do que simples agregações da forma computacional, como: “no contexto x1, fazer y1, mas se o contexto for x2, fazer y2 e assim sucessivamente”. De acordo com Morgan e Olsen (2010), os sistemas são formados por conexões entre regras sociais que criam cruzamento de referências e, conseqüentemente, algoritmos informacionais mais sofisticados. Já Dequech (2013b) amplia essas possibilidades, ao apontar para a viabilidade de instituições dentro de outras instituições, estabelecendo hierarquias entre elas. Assim sendo, podemos entender as instituições como contendo algoritmos com variados níveis de informação, desde formas simples, aproximando-se de – mas sempre mais sofisticadas que – regras sociais, até mais aprimoradas, permitindo compatibilidade com uma ampla gama de interpretações e utilidade.

---

<sup>25</sup> Orléan (2003) elabora a noção de racionalidade paramétrica para expressar as situações onde existe todo um repertório institucional estabelecido que permite as pessoas se concentrarem exclusivamente em regras sociais. O exemplo do autor diz respeito ao domínio do mercado, o qual os agentes observam apenas os preços das mercadorias. No entanto, esta simples operação requer uma adesão implícita a um conjunto de instituições, tais como confiança na qualidade da mercadoria, nas informações contidas na mercadoria ou divulgadas pelo vendedor e outras.

<sup>26</sup> A governança corporativa pode ser sinteticamente entendida como o conjunto de processos, costumes, políticas e leis que regulam a forma como uma organização é dirigida, administrada ou controlada.

A questão da conexão entre as regras sociais, formando instituições, é utilizada por Al-Amoudi (2010, p.293-294) para explicar a questão da legitimação social. Para o autor, as associações entre as regras sociais não apenas criam algoritmos sofisticados, mas também formam campos de legitimação para outras regras sociais ou instituições. No interior de uma instituição, as regras sociais ou instituições se ligam a um conjunto de outras regras sociais ou instituições, sempre congruentes em algum nível, fazendo com que a legitimação da primeira seja subordinada ao sistema resultante. Conseqüentemente, os sistemas de regras sociais envolvem coerência interna e bases mútuas de confiança, em que cada parte tende a fortalecer ou estabelecer a confiança da outra. A existência dessas ligações sugere que, quando uma regra do sistema é efetivamente desrespeitada ou ameaçada, a confiança nas demais pode ser enfraquecida.

Tendo analisado a composição das instituições, podemos passar para suas capacidades. De acordo com Scott (1995) os efeitos podem ser divididos em: regulativo, normativo e cognitivo. No entanto, com base em Rawls (1955) e Searle (1995), é possível identificar um efeito adicional, o constitutivo. O pilar regulativo envolve a capacidade da instituição em restringir o conjunto de escolhas possíveis dos agentes. Essa ideia está presente, por exemplo, em diversas escolas de pensamento econômico, desde vertentes institucionalistas mais próximas do *mainstream*, até versões mais associadas ao institucionalismo histórico. A ideia básica é de que um arranjo institucional estipula o conjunto de ações permitidas e utiliza mecanismos de *enforcement* capazes de punir de formas variadas comportamentos não regulados. A eficácia regulativa de uma instituição está intimamente associada à capacidade de monitoramento de seu cumprimento. Por exemplo, atualmente os mecanismos de transparência tem se mostrado eficazes em monitorar pessoas propensas à corrupção e, conseqüentemente, contribuem para instituições anticorrupção.

Além de regular, as instituições podem ter conteúdo normativo que implica valorar os diversos comportamentos e pensamentos dos homens, isto é, estipular incentivos diferenciados através de valores do que é preferível ou desejável em relação às outras possibilidades. Desse modo, as instituições não apenas limitam as escolhas possíveis, mas também apresentam diferentes graus de aceitabilidade social das opções disponíveis, o que resulta em algum tipo de gradação. A base normativa das instituições tem como condição de possibilidade a legitimidade

social. Conforme exposto por Dequech (2009), existe uma variedade de legitimidades, mas as mais relevantes são:

- a) legitimidade epistêmica: é a validade social fundamentada nos valores epistêmicos, assim como compatibilidade com as evidências empíricas, consistência interna, rigor e relevância;
- b) legitimidade moral: é a compatibilidade socialmente aceita com os valores morais, incluindo honestidade, justiça e bondade.

Um exemplo de legitimidade epistêmica e moral e epistêmica encontra-se nos estudos de Kuhn (1962) sobre paradigmas. Sinteticamente, a ciência normal, ou seja, a pesquisa baseada em uma ou mais realizações passadas, admite progresso porque as áreas e métodos de investigação são epistemologicamente legitimados. As estratégias de incluir hipóteses *ad hoc* são reprimidas em muitas comunidades científicas, pois compartilham um valor moral de que é uma manobra final, desesperada, de charlatões científicos. Dessa forma há regras sociais legitimadas moralmente para reprimir tal prática. Essas regras sociais se estabelecem por sua coerência com o sistema de valores epistêmicos e morais, assim como com o repertório cognitivo previamente compartilhado e estabelecido pela comunidade científica. O resultado é a formação de um sistema de regras sociais em que algumas regras são subordinadas ou superordenadas a outras regras sociais, criando formas de legitimação moral, como “não é correto fazer modificações *ad hoc* nas teorias” ou legitimação epistêmica, como “se possível, formalizar matematicamente a teoria”. Nesse sentido as instituições, além de representarem recursos cognitivos, também são recursos discursivos<sup>27</sup> que permitem legitimar, dentre outras coisas, determinadas atividades na vida social.

Em um nível mais estável e duradouro das instituições, suas partes envolvidas, progressivamente, deixam de ser reconhecidas isoladamente. Isso não quer dizer que a composição da instituição é temporalmente rígida ou invariável. Na verdade, uma característica importante das instituições é sua capacidade adaptativa, que funciona através de “micro”

---

<sup>27</sup> Atualmente existe um conjunto de teorias sobre o discurso que são compatíveis com o realismo crítico. De acordo com Joseph e Roberts (2004, p.4), essas diversas perspectivas são unidas na preocupação com a forma como as mudanças sociais são mediadas através de meios relativamente estáveis e coerentes de representação, e como esses meios estão envolvidos em relações de poderes particulares. A diferença entre as perspectivas tende a ser o grau em que o discurso tem poder causal relativamente autônomo. Para nossos propósitos a constatação de que o discurso tem poder causal próprio é suficiente para indicarmos sua natureza relativamente autônoma.

mudanças em sua composição, ou seja, algumas regras sociais ou instituições internas, bem como suas ligações, são alteradas ou substituídas por outras, fazendo com que o sistema preserve coerência com as novas demandas do contexto sócio-histórico. Por exemplo, a instituição “família” tem uma longa existência e, em sua evolução, passou por diversas mudanças em suas regras sociais internas<sup>28</sup>. Justamente esta capacidade quase amórfica das instituições possibilita sua flexibilidade, fortalece sua estabilidade e recorrência temporal, mesmo em um sistema socioeconômico amplamente diversificado e com mudanças recorrentes. Dessa forma, a recorrência temporal é entendida não como uma característica ou causa das instituições, mas como um efeito da propriedade organizadora relacional das instituições. Em uma dinâmica evolucionária, as instituições com organizador relacional mais adaptativo tendem a persistir mais tempo.

A Nova Economia Institucional usualmente expõe apenas as influências normativas e regulativas e, apesar de suficiente para fornecer *insights* interessantes sobre problemas econômicos específicos, pressupõe uma capacidade limitada das instituições. Considere, por exemplo, as restrições impostas pela lei<sup>29</sup> do filho único do governo chinês. Em uma perspectiva dinâmica, tal imposição institucional, quando enraizada no povo chinês, pode não apenas ter impactos normativos e regulativos, mas também pode mudar as preferências e intenções dos agentes. Os chineses podem passar a preferir partos clandestinos, excluir a possibilidade de ter filhas (mulheres) e, inclusive, praticar abortos ou assassinatos de recém-nascidos. Compreendidos dessa forma, os efeitos institucionais não apenas limitam e valoram o comportamento e/ou pensamento dos agentes, mas também dão origem a novas percepções e disposições individuais que tendem a alterar as finalidades ou preferências. Esta última possibilidade já é reconhecida na literatura econômica, por exemplo por Hodgson (2011b), e se parece com o que Dequech (2011a) chama de influência motivacional profunda das instituições, que se dá sobre os objetivos que os agentes perseguem, as obrigações que eles se atribuem e os valores que defendem.

---

<sup>28</sup> Obviamente, as transformações internas envolvem descontentamento de determinados grupos em favorecimento de outros e, talvez por isso, existem limites para o quanto uma instituição pode mudar internamente e, ainda assim, permanecer sendo a mesma instituição. As mudanças institucionais internas, ou seja, de algumas regras sociais, ou externas, isto é, a troca da própria instituição por outra, tem efeitos assimétricos nos diversos grupos da sociedade.

<sup>29</sup> Uma lei não é necessariamente uma regra social ou instituição. Como vimos, para ser uma regra social ou uma instituição é precisa ser legítima, no sentido de compartilhada socialmente por algum motivo diferente da imposição coercitiva.

O exemplo anterior sugere que além da influência motivacional profunda, a repetição da influência institucional pode resultar em formação de hábitos sociais. Na literatura econômica, a principal referência recente dos processos de habituação parece ser Hodgson (2010). Para este teórico, o comportamento repetitivo cria um processo de habituação, em que o indivíduo adquire uma propensão a se comportar (e/ou pensar) de uma maneira própria dentro de uma classe particular de situações. Assim sendo, a recorrência das influências sociais cria hábitos sociais entendidos como uma disposição ou tendência moldada pelas circunstâncias externas que, uma vez adquiridos, são desencadeados por circunstâncias ou estímulos externos sem a necessidade constante de ampla deliberação.

O processo de habituação pode ser iniciado de, pelo menos, duas formas diferentes. A primeira envolve uma internalização consciente, isto é, quando a pessoa entende e consente com os predicados institucionais e seu uso rotineiro faz com que não seja necessária a reflexão prévia. A segunda é a internalização tácita, que é quando a pessoa aprende a agir ou a pensar, mas não dispõe de um entendimento discursivo claro da instituição. A primeira forma normalmente, mas não necessariamente, envolve instituições construtivistas, enquanto a segunda abrange as instituições espontâneas.

De acordo com Dequech (2011a), a função cognitiva das instituições é tripla: informacional, prática e profunda. A influência informacional já foi apresentada previamente através das regras sociais e serve, igualmente, para as instituições. O papel prático, pressuposto na internalização tácita, consiste na incorporação de conhecimento prático ou operacional tácito (geralmente associado ao *learning by doing*). A influência cognitiva profunda é descrita através dos modelos mentais compartilhados, que moldam a forma como as pessoas selecionam, organizam e interpretam as informações. Além dessas existem a influência motivacional simples que provê incentivos subsidiando a tomada de decisão dos agentes e a influência emocional das instituições correspondente ao seu efeito institucional na adequação de emoções e sentimentos dos indivíduo, fatores cada vez mais significativos de acordo com os estudos neurocientíficos<sup>30</sup>.

---

<sup>30</sup> O componente emocional, segundo Damásio (2009, p.34-35), pode ser subdividido em emoções inatas primárias (medo, raiva, tristeza), resultando da nossa genética, e emoções secundárias (simpatia, compaixão, inveja e outras), parcialmente derivadas de emoções primárias e influências sociais. Esta divisão não é tão distinta da defesa de Thorstein Veblen e Hodgson (2010) de uma mente estratificada composta pela deliberação consciente, hábito e instinto. As emoções são mecanismos não-conscientes de decisão incrivelmente bem modelados e permitem que os

O pilar constitutivo das instituições nos mostra, de acordo com Searle (1995), que os comportamentos (e pensamentos, de acordo com nossa concepção) previamente existentes não são apenas regulados, mas a instituição também pode criar a possibilidade de atividades novas. A atividade de jogar xadrez é constituída por um sistema de regras que definem as ações do jogo e, conseqüentemente, as estratégias possíveis. O jogo de xadrez não tem existência prévia em relação a seu sistema de regras. A capacidade constitutiva das instituições diz respeito não só a criar novas atividades, mas também a fomentar novas relações e posições sociais, assim como novas instituições. No entanto, esta capacidade requer, além das instituições, posições sociais e relações de poder prévias, que serão apresentadas na seção 2.5. A capacidade constitutiva habilita algumas pessoas a formarem novas organizações, posições, relações e instituições sociais.

A literatura econômica tem identificado diferentes tipos de instituição. Uma das mais enfatizadas parece ser o “contrato”, unidade básica de análise da teoria dos custos de transação. Williamson (1991) argumenta que os contratos são resultados coletivos, na tentativa de coordenar os interesses das pessoas envolvidas nas transações econômicas. Nesse sentido, a elaboração de um contrato envolve a construção coletiva de um conjunto de regras que tentam minimizar a incerteza envolvida nas trocas recorrentes que poderiam causar, dentre outras coisas, os custos de transação. Outro tipo, ressaltado por Dequech (2009), são as normas sociais. Estas indicam o que um indivíduo deveria fazer, trazendo consigo a possibilidade de sanções externas e, caso internalizadas, sanções internas. Os contratos e as normas sociais são instituições objetivas, no sentido de que, uma vez constituídas, não dependem de (ainda que necessariamente envolvam) interpretações e do reconhecimento das pessoas envolvidas no tempo presente. Seus mecanismos de sanções sociais surgiram, espontaneamente ou construtivamente, através de decisões passadas (T-1) e, como algo externo, incidem sobre as atividades dos agentes (individuais ou coletivos) do tempo corrente (T), podendo puni-los ou premia-los de acordo com as prescrições da instituição.

---

seres vivos ajam de forma inteligente, sem ter que pensar de forma inteligente. A essência da emoção é o conjunto de alterações no estado do corpo que são induzidas por uma miríade de órgãos terminais das células nervosas, sob o controle de um sistema dedicado cérebro, que está a responder ao conteúdo do pensamento em relação a uma entidade ou evento particular. Já os sentimentos são a percepção e a experiência de todas as mudanças que constituem a resposta emocional. De acordo com Damásio, se, por um lado, o genoma humano especifica a construção de nossos corpos em grande detalhe, e que inclui o *design* geral do cérebro, por outro lado, nem todos os circuitos desenvolvem ativamente e funcionam como definido pelos genes. Grande parte dos circuitos de cada cérebro, em qualquer momento da vida adulta, é individual e único, verdadeiramente refletindo a história e as circunstâncias particulares, ou seja, em nossos termos, as influências estruturais vividas pelos agentes.

Para uma instituição ou qualquer outro elemento social ser objetivo, na forma aqui adotada, requer o cumprimento de três critérios.

- (1) Ter preexistência ao sujeito cognoscente: a atividade humana é sempre sobre e por meio de objetos dados. Toda atividade pressupõe a existência prévia de formas sociais.
- (2) Dependem de crenças e práticas compartilhadas (são conceito-dependente e atividade-dependente). Dessa forma, requerem interpretações; nesse sentido, a intersubjetividade e subjetividade são mediações entre os elementos sociais objetivos e os agentes. Os elementos sociais objetivos são sempre intermediados por convenções ou crenças pessoais e processados em modelos mentais compartilhados ou individuais.
- (3) Não dependem de, ainda que possa haver, o reconhecimento dos indivíduos envolvidos. A externalização ou objetivação é resultado de ações passadas, que são influentes no presente, ainda que externa à intersubjetividade e subjetividade.

Para clarificar a ideia de instituições objetivas podemos imaginar a condição de um empresário. Ele é livre para aplicar os métodos e técnicas de séculos anteriores, mas, procedendo assim, dificilmente não iria à falência. Ele pode interpretar as condições do mercado ou dos seus contratos com seus fornecedores da forma que ele quiser. No entanto, caso essa interpretação não seja condizente com algumas instituições objetivas (direitos e obrigações contratuais) certamente sofreria sanções e dificuldades para efetivar as ações. De acordo com Durkheim (1895, p.3), mesmo quando desviamos das restrições das normas sociais e as violamos com sucesso, elas se fazem sentir em seu poder restritivo pela resistência que oferecem. Essas instituições objetivas são condições historicamente estabelecidas que qualquer produtor tem que lidar, ainda que possam tentar para alterá-las posteriormente (T+1).

As instituições objetivas não dependem das expectativas subjetivas de outras pessoas, nem dependem de representações coletivas. Uma vez constituídas envolvem, às vezes involuntariamente, pessoas em um conjunto de influências sociais. O casamento, por exemplo, uma relação intersubjetiva de origem, tem sua objetividade constituída em responsabilidades legais, passivos financeiros e obrigações mútuas relativamente independente das pessoas envolvidas. Qualquer tentativa sair de um casamento, por exemplo, envolve restrições jurídicas sobre divisão de bens, guarda de filhos e de elegibilidade para certos benefícios. Nesse sentido,

concordamos com Orléan (2003), ao afirmar que a objetividade é socialmente construída através de poderosas mediações institucionais, mas acrescentamos que essas construções não são apenas acordos cognitivos, mas, também, ações passadas. Dessa forma, discordamos da ideia de que a objetividade da realidade social é apenas uma aparência ou ilusão<sup>31</sup>.

As instituições, bem como outras formas sociais objetivas, precisam ser interpretadas e os agentes engajados (deliberadamente ou não) na reprodução ou transformação das instituições precisam de alguma concepção do que estão fazendo. Dessa forma, a intersubjetividade também é um elemento crucial da estrutura social que possibilita, dentre outras coisas, coordenação e previsibilidade entre os agentes. Além das instituições objetivas, temos também as intersubjetivas, como as convenções e os modelos mentais socialmente compartilhados, objeto de análise da próxima seção<sup>32</sup>. No quadro abaixo apresenta um resumo da discussão feita nessa seção.

---

<sup>31</sup> Esta ideia, também presente em vertentes radicais do construtivismo social, é inspirada principalmente pela abordagem de Berger e Luckmann (1966). Os realistas críticos têm enfatizado que esta abordagem é incapaz de fazer justiça a todo o impacto dos aspectos materiais das estruturas sociais historicamente dadas. Estas últimas são ontologicamente irreduzíveis à agência atual e à interação intersubjetiva e, por isso, não podem ser entendidas como interpessoais ou intersubjetivas. Apesar de conter *insights* importantes e instrutivos, a abordagem de Berger e Luckmann tem problemas. Ela entende a interação entre a estrutura social e a agência humana como dialética, em que as pessoas interagem entre si para produzir a sociedade e, esta última reage de volta em seus produtores dando forma a suas consciências e ações. No entanto, a estrutura social não passa de uma ilusão causada pelo esquecimento de que tais entidades sociais são produtos humanos. Isso significa que a estrutura social é ontologicamente redutível à ação humana e, portanto, não fornece estatuto ontológico para as entidades sociais.

<sup>32</sup> A distinção entre objetividade e intersubjetividade é relativamente próxima, mas diferente, da demarcação entre instituição formal e informal. Apesar dessa última ser importante e útil, para diversas investigações econômicas, ela permite seu uso com diferentes significados (Hodgson, 2006) e pouco contribui para a ontologia das instituições. Se considerarmos o melhor uso do termo “formal”, como representando uma associação direta à aplicação, por parte de organizações do sistema jurídico ou legal, temos que a importância dessa demarcação é sócio-histórica, resultado do importante papel do estado moderno na história contemporânea. No entanto, em termos ontológicos não parece haver diferença significativa se um sistema de regras é sustentado coercitivamente pelo estado ou por uma comunidade de comerciantes, por exemplo. Ambos envolvem igualmente a questão da autoridade e das relações de poder (que serão tratadas na seção 2.6). Por outro lado, a distinção entre instituições objetivas e intersubjetivas expõe especificamente diferentes tipos de existência social.

Quadro 3 - *Instituições*

<b>Características</b>	<b>Descrição</b>
<b>Existência</b>	Sistemas de regras socialmente compartilhados de pensamento e/ou comportamento
<b>Composição</b>	Regras sociais e (outras) instituições ligadas, que criam algoritmos informacionais mais sofisticados (que regras) e (potencialmente) adaptáveis às mudanças do contexto.
<b>Organizador Relacional</b>	Forma algoritmos informacionais mais sofisticados (que regras sociais) e (potencialmente) adaptáveis às mudanças do contexto.
<b>Natureza</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Objetiva:</li> <li>2. Intersubjetiva:</li> </ol>
<b>Efeito nos indivíduos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Regulativo: restringe o conjunto de escolhas possíveis.</li> <li>2. Normativo: valora os comportamentos e pensamentos.</li> <li>3. Cognitivo: fornece conhecimento teórico e/ou prático.</li> <li>4. Constitutivo: cria a possibilidade de atividades novas.</li> </ol>
<b>Efeito em outras entidades sociais</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Legitimidade social</li> <li>6. Significação em determinados contextos</li> </ol>
<b>Tipos de instituições</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Contratos</li> <li>2. Normas sociais</li> <li>3. Convenções</li> <li>4. Modelos mentais socialmente compartilhados</li> </ol>

Fonte: elaboração própria

## 2.4 As convenções e os modelos mentais socialmente compartilhados

Como indicamos na seção anterior, os agentes sempre exercem suas atividades sobre condições objetivas, que incluem legados sociais do passado. Nessa seção complementamos nosso arcabouço com a noção de que, como seres conscientes, os indivíduos utilizam e modificam as crenças, valores e os significados historicamente herdados e intersubjetivamente sustentados. Dessa forma, o objeto de investigação dessa seção são o que denominamos de instituições intersubjetivas. As principais formas sociais intersubjetivas encontradas na literatura são os modelos mentais socialmente compartilhados e as convenções. Os primeiros são sistemas de regras sociais de pensamento socialmente compartilhados, fundamentais para a cognição social dos agentes. Uma convenção é definida como um sistema de regras de comportamento e/ou pensamento socialmente compartilhado cujas propriedades fundamentais são (a) conformidade com a conformidade esperada e (b) arbitrariedade.

A evidência de que grupos de pessoas possuem visões de mundo e lógicas de raciocínio semelhantes é explicada, na literatura econômica, por um tipo específico de instituição, os “modelos mentais compartilhados”. Esta noção, elaborada por Denzau e North (1994, p.4), tem sido explicitamente entendida por Dequech (2009, p.71) como se referindo a uma instituição formada por um sistema de regras sociais de pensamento. Para que um modelo mental seja uma instituição, é preciso que seja socialmente compartilhado e mantido desta maneira. Assim como as regras sociais podem se tornar pessoais, através da criatividade e da esperteza dos agentes em alterá-las, de acordo com suas experiências e fins, os modelos mentais compartilhados também podem ser usados como recursos cognitivos, para formar novos modelos mentais pessoais. Ainda que estes últimos possuam aspectos ou elementos socialmente compartilhados, sua natureza é pessoal ou individual. Isso implica uma dinâmica que envolve um processo constante de reformulação, socialização e individualização.

A influência cognitiva dos modelos mentais socialmente compartilhados é profunda, no sentido de selecionar (escolhendo quais são relevantes ou não), organizar (criando padrões entre eles) e interpretar os dados sensoriais. Além dos dados sensoriais, os modelos mentais são importantes para lidar com as informações disponíveis no ambiente e memorizá-las. Essas

informações tendem a ser muito numerosas para que sejam todas processadas mentalmente, de forma que é preciso selecionar, com base nos modelos mentais, apenas as informações que se acredita serem as mais relevantes. Na verdade, elas não são apenas numerosas, mas muita informação disponível é conflitante, de forma que, para aceitar alguma informação, é preciso descartar outra(s). Esses procedimentos, além de envolverem os modelos mentais, abrangem necessariamente incerteza processual<sup>33</sup>. É possível que algumas informações rejeitadas na seleção sejam importantes na compreensão dos fenômenos. Por exemplo, retrospectivamente, diversos economistas têm argumentado que existiam informações disponíveis que, devidamente organizadas e interpretadas, permitiriam antecipar e evitar a crise do *subprime* de 2007 (Hodgson, 2011a).

Ainda se considerássemos que a seleção de informações disponíveis seja adequada, não existiria garantia de que as expectativas geradas pelos modelos mentais sejam precisas. Essa afirmação é condizente com a abertura do mundo social e econômico, apresentada no primeiro capítulo, que mostra como são limitadas as regularidades na sociedade de forma que as multiplicidades de causas fazem com que os fenômenos sociais sempre possam ser diferentes. Com isso, em algumas circunstâncias, é da própria natureza do mundo social a impossibilidade de conhecer todos os eventos possíveis, assim como qualquer distribuição probabilística objetiva destes.

Os modelos mentais são fundamentais para a conexão do sistema cognitivo ao sistema social. Dequech (2013b) tem avançado na sistematização de modelos mentais de importância econômica, que formam imagens do futuro. O primeiro, denominado de “regra expectacional precisa”, é capaz de produzir valores esperados precisos, como preços de determinadas mercadorias ou taxas como o câmbio e a inflação. O segundo, mais vago, consegue formar um intervalo de valores esperados ou apontar o sinal da variação esperada, como certas expectativas de valorização ou desvalorização de ativos financeiros. O terceiro é menos preciso ainda, sendo capaz, apenas, de formar imagens pouco nítidas sobre o futuro. A ideia subjacente a esses tipos de modelos mentais é que as imagens de futuro que eles constroem moldam as ações correntes

---

<sup>33</sup> A incerteza processual é causada pelas limitadas capacidades mentais e computacionais dos agentes (Dosi e Egidi, 1991).

(dependendo da confiança nas expectativas), uma vez que grande parte das tomadas de decisão econômica são direcionadas para acontecimentos futuros.

Quadro 4 - *Modelos Mentais Socialmente Compartilhados*

<b>Características</b>	<b>Descrição</b>
<b>Definição</b>	Sistema de regras sociais de pensamento
<b>Forma de atuação</b>	Atua sobre os dados sensoriais: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. selecionando (quais são relevantes ou não);</li> <li>2. organizando (criando padrões entre eles);</li> <li>3. interpretando (formulando informações).</li> </ol>
<b>Influência</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diretamente sobre a cognição, resultando em pensamentos.</li> <li>• Pode ou não levar a comportamentos.</li> </ul>
<b>Natureza</b>	Socialmente compartilhado entre subjetividades (Intersubjetiva)
<b>Expectativas</b>	Forma imagens do futuro com variados níveis de precisão

Fonte: elaboração própria

Na mesma linha dos modelos mentais socialmente compartilhados, as convenções também são construções mentais compartilhadas entre os indivíduos. Nesse sentido, as convenções também são meios para selecionar, organizar e interpretar as informações contextuais. Contudo, existem três pontos adicionais sobre as convenções. O primeiro é que elas não são apenas sistemas de regras sociais de pensamentos, mas, sim, sistemas de regras sociais de pensamento e/ou comportamento. O segundo ponto é que, diferente dos modelos mentais, as convenções também são caracterizadas pela conformidade com a conformidade esperada e a arbitrariedade. O terceiro é que a influência mental das convenções não se limita a fornecer um modo para entender as condições correntes. As convenções também representam as crenças e os significados transmitidos do passado, bem como as expectativas e as imagens sobre possíveis acontecimentos do futuro.

Assim como as instituições, as convenções, aqui entendidas como um tipo de instituição, também apresentam influências na mente e no comportamento das pessoas envolvidas. Elas apresentam significados, interpretações e compreensões - como ideias e crenças que não são comuns a algum grupo social (organizações, países, regiões), mas, igualmente, são um pré-requisito para a interação social. Por exemplo, se a comunicação entre os agentes requer a linguagem, temos que esta possui natureza convencional, como apresentada por David Lewis<sup>34</sup>. Diferente de algumas outras instituições, as convenções não precisam envolver sanções sociais. Normalmente, as possíveis recompensas da conformidade são estímulos suficientes para a manutenção da convenção. Um exemplo clássico dessa situação foi fornecido pelo pioneiro, no uso teórico das convenções, David Hume.

“... dois homens puxam os remos de um barco por uma convenção comum, por um interesse comum, sem promessa ou contrato algum; do mesmo modo, ouro e prata são tornados as medidas de câmbio: da mesma maneira, a fala e as palavras e a linguagem são fixadas pela convenção e pelo acordo humanos. O que quer que seja vantajoso para duas ou mais pessoas se todas cumprirem sua parte, mas perca sua utilidade se apenas uma cumprir, não pode surgir de outro princípio. De outro modo, não haveria motivo para qualquer uma delas para adotar esse esquema de conduta.” (Hume, 1777)

Nesse exemplo, podemos perceber que a convenção, uma vez estabelecida, envolve crenças compartilhadas entre os membros sobre comportamentos específicos em um barco. Esse processo pode ser complementado pela noção pós-keynesiana de que os agentes participantes da convenção formam expectativas sobre o comportamento do outro participante e, em

---

<sup>34</sup> Segundo Lewis (1969, p. 42), a definição de convenções assume a seguinte esquematização: “A regularidade R no comportamento dos membros de uma população P quando eles são agentes em uma situação recorrente S é uma convenção, se e somente se é verdade que, e isso é de conhecimento comum em P que, em qualquer instância de S entre os membros de P,

(1) todo mundo esteja de acordo com R;

(2) todas esperam que todo mundo se conforme com R;

(3) todo mundo prefere se conformar com R na condição de que os outros fazem, pois S é um problema de coordenação e conformidade uniforme para R é um equilíbrio de coordenação em S”.

Essa definição pode nos fornecer importantes pontos de reflexão na investigação ontológica das convenções. Em primeiro lugar, sabemos dos problemas teóricos de usar comportamentos e regularidades efetivas para definir entidades sociais. Ainda assim, a tentativa de Lewis sugere que tais regularidades (entendidas aqui, como semirregularidades ou regularidades parciais) são consequências importantes das convenções.

coordenações que requerem mais sofisticação, o resultado é uma "estrutura de expectativas interdependentes" (Davis, 1994, p. 171-176). A expectativa sobre o comportamento dos outros membros é importante, porque o resultado esperado da atividade convencional é apenas efetivada quando existe um conjunto significativo de pessoas envolvidas que também aderem à convenção. Dequech (2013a) tem aperfeiçoado essa ideia através da noção de retornos crescentes de adoção ou de efeitos de coordenação. É do interesse dos agentes que adotam comportamentos convencionais que cada vez mais pessoas estejam em conformidade com a convenção, ampliando a coordenação e, possivelmente, os retornos (geralmente em forma pecuniária e/ou redução de incerteza). Essa característica essencial das convenções tem sido ressaltada por Dequech (*ibid*), como conformidade com a conformidade esperada de outros.

Apesar de fomentar a coordenação, as convenções nem sempre envolvem cooperação. Em muitos casos, a convenção surge e é mantida em situações de competição entre agentes coletivos ou individuais. Os teóricos dos jogos trazem diversos exemplos, nos quais a convenção é resultado de agentes com interesses incompatíveis e cuja ação de cada um intervém no resultado da ação do outro. O resultado dessas interações sociais tende a formar convenções, entendidas como um equilíbrio (ou solução) causado por estratégias individuais, em situações em que existem outros equilíbrios, igualmente possíveis e benéficos (Sudgen, 1986, p 32). Ainda que condizente com esquemas hipotéticos fechados, com retornos pré-definidos e incerteza mensurável probabilisticamente, esta noção, bem como as hipóteses mencionadas, não condizem com, e reduzem a natureza das convenções. Primeiro, porque a convenção não é uma solução, nem um equilíbrio, pois existem convenções, assim como instituições, que desestabilizam. Por exemplo, a formação de bolhas especulativas possui forte natureza convencional e o resultado normalmente é a desestabilização do mercado de onde emergiu.

Se, por um lado, a ideia de convenção, como equilíbrio ou solução, é incompleta, a noção de convenções, enquanto necessariamente arbitrárias, é fundamental. A coordenação convencional é peculiar, no sentido de que, para cada possível curso de ação, uma ou mais alternativas, igualmente desejáveis, poderiam ter sido adotadas. Uma determinada estratégia, ainda que arbitrária, pode se tornar relevante, simplesmente em virtude do fato de que ela tem sido regularmente adotada e por um número suficientemente grande de pessoas. A sucessiva eficácia das convenções tende a ampliar a confiança dos agentes nelas, de forma que ainda que

surjam situações em que o resultado efetivo é diferente do resultado esperado, as convenções continuam estáveis. Muitas vezes, essas convenções são tão evidentes, confiáveis e generalizadamente seguidas que as pessoas não conseguem perceber a existência de alternativas ou de refletir sobre novas opções. A escola francesa das convenções (EFC) tem descrito esse processo como de “naturalização das convenções” e, inclusive, tem mostrado que esse procedimento está presente até mesmo na própria ciência econômica, como no modelo de equilíbrio geral Arrow-Debreu (Orléan, 2003).

Apesar de algumas convenções adquirirem a aparência de naturais e, com isso, a suposta ideia, na mente dos agentes participantes, de que são permanentes, a natureza das convenções também permite a existência de convenções de curto prazo. Conforme Dequech (2013b), a dinâmica dos mercados financeiros e, especificamente, do mercado de ações, envolve convenções precárias e passíveis de mudanças bruscas em um curto prazo de tempo. Essas convenções, apesar da curta recorrência, são capazes de oferecer retornos elevados e, por isso mesmo, incentivam rápidas adesões, mobilizando recursos significativos.

Ainda que existam convenções dinamicamente distintas, como as de curto prazo e as naturalizadas, a EFC tem mostrado que é comum, na manutenção das convenções, a ocorrência de sucessivos (mas não lineares) testes de legitimidade, nos quais novas alternativas surgem e questionam a legitimidade previamente estabelecida das convenções. Nessas situações, crenças, valores e significados convencionais são confrontados com as alternativas disponíveis. Nesse processo, ocorrem diversos juízos de valor e interpretações subjetivas. Esses produtos subjetivos passam por uma dinâmica, denominada por Orléan (1999, p. 82) de “autoprodução mimética”<sup>35</sup>, a qual envolve um jogo intersubjetivo em que os agentes tentam saber a interpretação das informações utilizadas pelos outros agentes e, nesse emaranhado de subjetividades, uma se destaca, causando a conformidade com a conformidade esperada, ou seja, tornando-se convencional.

---

<sup>35</sup> A ênfase mimética da EFC parece ser importante na tentativa dos agentes em saber o significado que as outras pessoas atribuem às informações disponíveis. Nessas situações, a qual a interpretação alheia é fundamental, é provável que, além das interpretações, o comportamento dos outros também tenha destaque. Se for esse o caso, os processos vicários também são importantes. Estes podem acontecer quando algum agente observa o comportamento dos outros e suas consequências. Se tais resultados forem indesejáveis é muito provável que o observador o recuse. Contudo, se tais consequências forem satisfatórias e compatíveis com os interesses e valores do observador, este aprende não apenas sobre o comportamento manifesto, mas, também tenta aprender sobre a convenção que motivou a atividade.

A diferença da objetividade, para a intersubjetividade, aqui proposta, é que esta última é completamente dependente do tipo de conhecimento que os participantes têm sobre ela<sup>36</sup>, ou seja, a existência das convenções ou dos modelos mentais socialmente compartilhados depende do conhecimento dos participantes (Dupuy, 2004a). Esse conhecimento pode ser tácito ou consciente, mas é a condição de possibilidade da natureza intersubjetiva. Já as entidades sociais objetivas não requerem o seu reconhecimento para terem efeitos causais. Mesmo que um cidadão não conheça a Constituição de seu país, ele está sujeito a seus direitos e obrigações. Retrospectivamente, muitas pessoas alegam que não estavam cientes de alguma instituição ou relação, mas, mesmo assim, as influências relacionais e institucionais estavam operando. Por outro lado, as instituições intersubjetivas são o que são exatamente por causa do reconhecimento e interpretação subjetiva dos agentes. Isso não quer dizer que as instituições intersubjetivas se reduzam à subjetividades, mas que uma possível mudança no entendimento coletivo transformaria diretamente as instituições intersubjetivas.

A dimensão intersubjetiva é fundamental para a interação social, especialmente quando avaliações sobre o futuro são importantes. De acordo com Shackle (1972, p. 229), os agentes não podem possuir estimativas probabilísticas objetivas sobre os acontecimentos futuros do mundo social, na verdade, eles não podem possuir qualquer conhecimento do futuro de qualquer natureza. Nessas circunstâncias, a necessidade de decisão faz com que os agentes, por um lado, usem a imaginação subjetiva, através de modelos mentais que formam imagens de futuro, para construir alternativas possíveis e, por outro lado, estando cientes de que suas previsões são conjecturas e de que seus planos são suscetíveis aos resultados da imaginação de outros agentes, eles iniciam a “autoprodução mimética” até formarem convenções que podem, em circunstâncias específicas, serem autorrealizáveis. O quarto quadro abaixo fornece uma síntese da discussão feita sobre as convenções.

---

<sup>36</sup> Essa noção é compatível com a afirmação de Dupuy de que “Há casos em que a estrutura social é completamente dependente do tipo de conhecimento que os participantes têm sobre ela, uma vez que a sua existência depende desse conhecimento” (2004, p.17). Isso não quer dizer que a crença social ou a convenção é idêntica ao conhecimento dos agentes envolvidos ou que eles tenham a mesma compreensão. Isso quer dizer que a convenção e os modelos mentais socialmente compartilhados ainda que envolvam conhecimentos pessoais, razoavelmente diferenciados, eles dependem dessas crenças subjetivas para se manter e para efetivar seu poder causal.

Quadro 5 - *Convenções*

<b>Características</b>	<b>Descrição</b>
<b>Existência</b>	Sistema de regras sociais de pensamento e/ou comportamento.
<b>Conformidade com a conformidade esperada</b>	São em parte seguidas porque acredita-se que outras pessoas irão segui-las.
<b>Arbitrariedade</b>	Existem alternativas iguais e/ou superiores, tanto no começo, como posteriormente.
<b>Natureza</b>	Crenças, valores e significados socialmente compartilhados (intersubjetiva)
<b>Efeitos</b>	Coordenação entre agentes no curto e longo prazo.

Fonte: elaboração própria

## 2.5 Relações e posições sociais

Até aqui apresentamos as regras sociais e seus sistemas ou instituições e, dentre os diversos tipos, enfatizamos as instituições intersubjetivas, como os modelos mentais socialmente compartilhados e as convenções. Nesta seção, nosso objeto de estudo é o conceito de “relação social”, presente nas tradições do RC (Porpora), do RCE (Lawson, Lewis e Runde) e da Sociologia Econômica (Granovetter, Doerr e Powell). Argumentamos que as relações sociais são ontologicamente distintas das regras sociais (ou de seus sistemas), apesar de internamente relacionadas. Este resultado sugere que as relações sociais não podem ser inteiramente compreendidas se tratadas em termos de regras sociais ou instituições, isto é, como resultado destas últimas. É verdade que é possível formar relações sociais por meio de instituições, inclusive através de convenções, mas isso não ocorre em todos os casos e a condição de possibilidade destas situações é que existam relações sociais prévias que habilitem tais capacidades institucionais. É fundamental distinguirmos as relações sociais entre impessoais e interpessoais. Enquanto a primeira é internamente relacionada a posições sociais, a segunda é internamente relacionada aos agentes individuais ou coletivos envolvidos. Por fim, defendemos que ambas as compreensões de relações são importantes entidades sociais complementares que

englobam fatores materiais, tais como a distribuição de interesses e recursos, indispensáveis para a sociedade e para a economia.

A literatura econômica envolve, ainda que implicitamente na maioria dos casos, a existência de relações sociais. Até mesmo em modelos econômicos em que a realidade social e econômica é bastante simplificada podemos encontrar posições sociais pressupostas, como “compradores” e “vendedores”, que refletem relações sociais como “troca de bens e serviços”<sup>37</sup>. Além disso, existem diversos fenômenos relacionais que são importantes para a compreensão do sistema econômico, tais como a divisão do trabalho, a interdependência ou concorrência entre firmas e indústrias e a relação entre acionistas e gerentes ou entre capitalistas e trabalhadores. Esta situação parece refletir o fato de que as relações sociais são gerais e recorrentes dentro de qualquer sociedade.

No capítulo anterior, mostramos que a ontologia filosófica do RCE enfatiza a ubiquidade das regras sociais e das relações sociais. Enquanto a primeira tem o poder causal nas formas de direitos e obrigações, a segunda exerce seu poder causal através da distribuição destes recursos podendo, inclusive, se tornar hábitos sociais<sup>38</sup>. Dessa forma, e através do critério causal de existência, faz sentido considerarmos estas entidades sociais como ontologicamente distintas. No entanto, assim como ampliamos nosso entendimento das regras sociais, vendo que formam instituições - inclusive intersubjetivas como as convenções -, podemos, igualmente, expandir nossa compreensão das relações sociais.

Primeiramente, é importante distinguirmos as relações sociais entre impessoais e interpessoais ou intersubjetivas. Obviamente ambas as relações precisam das atividades e das representações cognitivas das pessoas para se reproduzir, mas a primeira não depende dos indivíduos particulares que ocupam as posições sociais envolvidas, em um momento particular do tempo, e independe também do reconhecimento e da aceitação explícita das pessoas envolvidas.

---

<sup>37</sup> A organização da provisão econômica na forma de troca no mercado não é de forma alguma evidente, como se parece pressupor em diversos modelos econômicos. Mesmo em sociedades capitalistas, temos diferentes relações sociais como formas alternativas de provisão econômica, além da troca, tais como a provisão através do Estado ou outro agente central (o que Polanyi denominou de “redistribuição”) e a provisão de acordo com certas normas sociais de reciprocidade (Polanyi 1957).

<sup>38</sup> É possível notarmos que as relações sociais podem se tornar habituais. Por exemplo, ao explicar o processo em que a mercadoria ouro se torna dinheiro, Marx argumenta que isto só é possível pela habituação das relações de troca. “O progresso apenas consiste em que a forma de permutabilidade direta geral ou a forma equivalente geral se fundiu agora definitivamente, por meio do hábito social, com a forma natural específica da mercadoria ouro” (Marx, 1867, p.196).

Um exemplo são as relações de exploração ou de dependência que existem entre as pessoas sem que ninguém perceba a natureza desta relação. Consideremos as relações entre brancos e negros ou homens e mulheres nas comunidades patriarcais e racistas. Mesmo um negro ou uma mulher, não percebendo ou aceitando, eles eram discriminados. Negros e mulheres tinham direitos e deveres na sociedade diferentes dos brancos ou homens. Podemos adicionar ao exemplo a importância das crenças ou convenções sociais, como argumentos teológicos sobre a inferioridade das mulheres e dos negros, para, por um lado, obliterar a compreensão adequada destas relações e, por outro lado, legitimá-las.

As relações sociais impessoais são centrais em diversas análises econômicas, como o estudo do capital por Marx<sup>39</sup> ou a teoria da agência. Se nos atentarmos ao objeto da teoria da agência, a relação entre acionistas e gerente, podemos identificar algumas propriedades importantes das relações. A primeira é que as relações sociais impessoais são ligações entre posições sociais. Cada posição social implica um conjunto de direitos e obrigações historicamente definidos. A mudança desses direitos e obrigações (por exemplo, através da introdução da governança corporativa da maximização do valor do acionista) não resulta, necessariamente, no fim da relação ou em sua transformação.

Os direitos e as obrigações são definidos por Lawson (2012) como regras sociais internamente relacionadas às posições sociais. Enquanto as obrigações representam um conjunto de requisitos que qualquer agente tem de cumprir, para assumir ou permanecer em determinada posição social, os direitos são privilégios para praticar ou não praticar uma ação que só é socialmente aceita em função de estar ocupando uma posição relevante. Qualquer gerente, por exemplo, tem a obrigação de prestar contas e de apresentar relatórios para os proprietários da empresa, assim como tem a possibilidade de impor práticas, rotinas e metas aos seus funcionários.

---

<sup>39</sup> Pioneiramente, Marx (*ibid*, p.13) explicitou a importância da análise socioeconômica das relações sociais impessoais. Isso fica claro na seguinte afirmação:

“Para evitar possíveis erros de entendimento, ainda uma palavra. Não pinto, de modo algum, as figuras do capitalista e do proprietário fundiário com cores róseas. Mas aqui só se trata de pessoas à medida que são personificações de categorias econômicas, portadoras de determinadas relações de classe e interesses. Menos do que qualquer outro, o meu ponto de vista, que enfoca o desenvolvimento da formação econômica da sociedade como um processo histórico-natural, pode tornar o indivíduo responsável por relações das quais ele é, socialmente, uma criatura, por mais que ele queira colocar-se subjetivamente acima delas”.

O posicionamento social, resultado das relações sociais impessoais, não é ocupado exclusivamente por pessoas, mas também por objetos inanimados. De acordo com Lawson (*ibid*), “a realidade social em alguma parte compreende uma multiplicidade de objetos inanimados, na maior parte humanamente construído como artefatos, que obtém identidades sociais sendo socialmente posicionado de várias maneiras”. A questão dos objetos é importante para enfatizar que o mundo social não é constituído apenas por instituições, relações sociais e pessoas, mas também por objetos materiais. As pessoas vivem em casas, comem alimentos, interagem com máquinas e produzem, bem como usam objetos. Por exemplo, a noção schumpeteriana de empreendedorismo como uma nova combinação de elementos já existentes é comprometida com a ideia de que a materialidade é relevante e pode mudar as relações sociais entre pessoas e objetos (Pinch e Swedberg, 2008). Preda (2009, p.113-143) mostra o papel desempenhado pelo *ticker* de ações que possibilitou novas agências nos mercados financeiros. Esse artefato transformou as operações dos mercados de ações em formas mais abstratas e visualmente disponíveis a todos ao mesmo tempo. Este precursor dos gráficos financeiros permitiu a transformação das informações de preços (antes, heterogêneas, múltiplas, assistemáticas e descontínuas) em contínuas, homogêneas e em tempo real, estimulando maior confiança por parte dos agentes financeiros.

Tais objetos posicionados adquirem funções sociais que ampliam a gama das capacidades humanas. O dinheiro, por exemplo, tem a função social de meio de troca, unidade contábil e reserva de valor. Os direitos e obrigações, no caso dos objetos posicionados, incidem sobre os proprietários. As práticas resultantes dos direitos e obrigações são legitimadas pelas posições sociais que o agente ou objeto ocupa. Isso significa que estas regras sociais não são soltas ou desconexas, mas ligadas entre si, formando sistemas de regras sociais, que consideramos como instituições. Portanto, entre as posições sociais temos um conjunto de relações sociais e instituições. Um resultado conjunto das relações sociais e das instituições é que a maioria dos direitos e obrigações abrangem atividades orientadas para outras posições sociais. As atividades de um professor são, em grande medida, direcionadas a seus alunos. Isso evidencia que tais dispositivos institucionais<sup>40</sup> dizem respeito a formas de influenciar o comportamento e o pensamento dos outros indivíduos posicionados, ou seja, é uma forma de poder. As relações de poder ocorrem diretamente, como um gerente instruindo funcionário a agir conforme suas

---

<sup>40</sup> O termo dispositivos institucionais foi formulado por Granovetter (1985) e enfatiza a relacionalidade interna dos direitos e obrigações posicionais.

pretensões, ou indiretamente, através do acesso restrito aos diversos recursos da sociedade que não estão disponíveis para todos. (Lawson, 2012, p. 367-8).

Nesse sentido, fica evidente que uma característica fundamental das relações sociais é a distribuição, geralmente assimétrica, dos recursos da sociedade entre as diversas posições sociais. Dentre os recursos, incluem: recursos materiais, tais como dinheiro e crédito, e recursos de autoridade, como o acesso a posições de poder e autoridade, que permitem assegurar o controle sobre as ações dos outros. Um exemplo notável na literatura econômica está na afirmação de Schumpeter (1911) de que a posição social “banqueiro” é o capitalista por excelência<sup>41</sup>. A capacidade de concentrar o poder de compra e criar crédito tem se constituído um instrumento de poder econômico indispensável para adquirir maior riqueza e, de forma sistêmica, para a reprodução e dinâmica do sistema capitalista<sup>42</sup>.

Além dos recursos, outra característica das relações sociais é a distribuição de interesses, de acordo com as diversas posições sociais, ainda que não dependam exclusivamente destas (Porpora, 2007; Swedberg, 2005). Pierre Bourdieu (*apud* Swedberg, 2005) usou a ideia de *illusio*, para se referir aos interesses que são intrínsecos aos campos sociais<sup>43</sup> e que as pessoas posicionadas aceitam como válidos e perseguem assumindo as incertezas e riscos envolvidos. Já Porpora (2007) argumenta que os interesses, além de serem resultado de um determinado conjunto de relações sociais historicamente situadas, são diferentes dos direitos e obrigações. Por exemplo, os interesses dos trabalhadores já motivaram a formação de sindicatos, para preservar e institucionalizar tais interesses e, posteriormente, tiveram alterações de alguns direitos e obrigações. Por outro lado, dada as condições históricas, é possível que o mesmo interesse que tenha levado determinado grupo a tentativas revolucionárias, leve outros grupos a atividades xenófobas. O interesse posicional pode assumir diversas formas de acordo com seu entrelaçamento com as outras entidades sociais e o contexto histórico.

---

<sup>41</sup> “... como toda poupança e fundos de reserva hoje em dia afluem geralmente para ele e nele se concentra a demanda de poder livre de compra, quer já exista, quer tenha que ser criado, ele substitui os capitalistas privados ou tornou-se o seu agente; tornou-se ele mesmo o capitalista *par excellence*” (Schumpeter, 1911, p. 83).

<sup>42</sup> “É sempre uma questão não de transformar o poder de compra que já existe em propriedade de alguém, mas da criação de novo poder de compra a partir do nada — a partir do nada mesmo que o contrato de crédito pelo qual é criado o novo poder de compra seja apoiado em garantias que não sejam elas próprias meio circulante — que se adiciona à circulação existente” (Schumpeter, 1911, p.82).

<sup>43</sup> A noção de campo social se refere ao conjunto de relações sociais existente em determinado espaço e tempo, conferindo especial ênfase para o discurso envolvido.

Os interesses posicionais não implicam determinismo sobre os interesses pessoais<sup>44</sup>, uma vez que são tendências e podem estar previamente alinhados aos interesses pessoais. Quando o alinhamento não ocorre, ou quando o interesse posicional for contrário ou inconsistente com o interesse de outra posição social pode ocorrer “conflitos de interesses”. Nesse sentido, a corrupção pode ser entendida como um tipo de conflito de interesse entre os interesses ou obrigações posicionais que o agente deveria cumprir e entre as pretensões pessoais. Além desse tipo de conflito de interesses, as relações sociais também podem envolver conflitos, visando a benefícios entre posições sociais diferentes. Na literatura econômica, encontramos este tipo de situação entre acionistas e gerentes, capitalistas e trabalhadores ou agências de classificação de risco e demandantes de ativos financeiros.

A distribuição dos recursos e interesses das relações sociais impessoais é objetiva no sentido de que é produto de ações realizadas no passado e, por isso, é externa e autônoma para com a agência humana do período corrente. Essa ideia foi destacada em Marx (1982, p.25) ao afirmar que “na produção social da própria vida, os homens contraem relações determinadas, necessárias e independentes de sua vontade, relações de produção estas que correspondem a uma etapa determinada de desenvolvimento das suas forças produtivas materiais”. Contudo, algumas relações sociais dependem do reconhecimento e da aceitação das pessoas envolvidas. Por exemplo, uma relação de casamento só existe se as pessoas que ocupam as posições conjugais relacionadas entenderem o que é o casamento e o que ele implica. Além disso, qualquer relação de casamento é estritamente dependente das pessoas envolvidas. Ainda que existam dispositivos institucionais formais para regular esta relação, sua natureza é intersubjetiva.

As relações interpessoais configuram o principal objeto de análise da Nova Sociologia Econômica. Para Granovetter (1985, p.490), as pessoas são seres sociais cujas identidades, valores, crenças, metas e conduta são todas profundamente moldadas pela sua localização dentro de redes sociais formadas por relações interpessoais. Além das relações entre as pessoas

---

<sup>44</sup> Preferimos usar o léxico “interesse pessoal” por três motivos. Primeiro usamos interesse ao invés de motivação porque, de acordo com Swedberg (2005), mesmo a motivação sendo o conceito equivalente em psicologia, os interesses não são exclusivamente internos, como o caso dos interesses relacionais. Segundo que o uso de interesse nos aproxima intencionalmente da literatura de “interesses de classe” ou “conflitos de interesse”, ambas de grande importância. Por outro lado, temos usado o termo pessoal, tais como regra pessoal e confiança pessoal, por isso justifica-se o uso de interesse pessoal. Poderíamos usar um termo como “autointeresse” ou egoísmo para se referir aos interesses pessoais, mas correríamos um risco desnecessário de adotar conceitos carregados de significações cujo estudo foge do escopo aqui proposto.

(interpessoais), existem relações da mesma natureza intersubjetiva, mas estabelecidas entre empresas, estados ou outros tipos de organização.

O fundamento das relações intersubjetivas é a confiança mútua entre os participantes. Os dispositivos institucionais facilitam a confiança, mas ainda assim ela é necessária. Nessa perspectiva, a confiança para estabelecer relações intersubjetivas é condicionada pela forma como os participantes potenciais se comportavam previamente. A confiança estabelecida é subjetiva, no sentido de que envolve a crença na integridade dos participantes potenciais e através do compartilhamento intersubjetivo de experiências e conhecimentos prévios entre os membros envolvidos.

De acordo com Powell e Doerr (1994), o conteúdo normativo das relações intersubjetivas surge através da recorrência e, assim, gera direitos e obrigações, assim como padrões de comportamento e de pensamento identificáveis e esperados pelos participantes. A força motivacional que estas relações carregam pode modificar interesses pessoais prévios ou interesses impessoais atuantes, criando, conseqüentemente, novos interesses mutuamente benéficos para os participantes da relação. As relações de reciprocidade e de cooperação mútua são exemplos de relações dessa natureza que têm sido ressaltadas em estudos econômicos.

Segundo Granovetter (1985) existem dois tipos de relações intersubjetivas, os “laços fortes” e os “laços fracos”. A primeira é caracterizada pela intimidade, proximidade e intencionalidade em criar e sustentar uma conexão entre duas pessoas. Considerando a integração e a contribuição explícita das pessoas envolvidas, os laços fortes são caracterizados por fluidez que se refletem em ampla capacidade adaptativa a mudanças no ambiente (Powell e Doerr, 1994). Já os laços fracos se configuram por relações esparsas que não exprimem proximidade ou intimidade, mas são importantes canais em que informações valorizadas e recursos escassos são distribuídos, assimetricamente, de acordo com a posição dos participantes na rede de relacionamentos.

Quadro 6 - *Relações Sociais*

<b>Características</b>	<b>Descrição</b>
<b>Existência</b>	Conexões socialmente construídas entre posições sociais, pessoas e/ou objetos
<b>Distribui</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poder entre posições sociais</li> <li>• Dispositivos institucionais (direitos e obrigações)</li> <li>• Recursos materiais</li> <li>• Interesses posicionais e interpessoais</li> <li>• Informações valorizadas</li> </ul>
<b>Natureza</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Impessoal (objetiva):</li> <li>2. Interpessoal (intersubjetiva):</li> </ol>

Fonte: elaboração própria

## 2.6 Composição da estrutura social e tipologia proposta

Este capítulo objetivou até aqui fazer uma ontologia científica das principais formas sociais encontradas na literatura, buscando compatibilidade com nossa ontologia social. Esta seção visa mais especificamente a relacionar as entidades sociais identificadas anteriormente e incluí-las, da melhor forma possível, em nossa ontologia da estrutura social.

No primeiro capítulo, vimos que o RCE e especificamente Lawson (2012) usa o conceito de estrutura social como algo genérico, como a representação total das entidades sociais ou causas sociais subjacentes, ontologicamente distintas e irreduzíveis aos comportamentos efetivos. Assim, justifica-se o uso dessa noção por preservar, bem como enfatizar, a estratificação da realidade social. Dessa forma, as regras sociais, instituições e relações sociais estão incluídas como elementos da estrutura social. A questão que emerge é: como organizá-las consistentemente?

De acordo com Hodgson (2006), a estrutura social abrange todos os conjuntos de relações sociais, incluindo os episódicos e sem regras sociais e as instituições. Nesse sentido, a ênfase do

autor sugere uma estrutura social composta por um aspecto relacional e institucional. Já Lopez e Scott (2000), após investigarem mais de um século dos principais conceitos na sociologia, subdividem a estrutura social em estruturas institucionais, relacionais e encarnadas ou internalizadas. A diferença entre as duas sugestões morfológicas é que a primeira compreende instituições como se envolvesse necessariamente a internalização na forma de hábitos sociais. Tal compreensão difere da nossa ontologia social em três pontos. O primeiro é que os hábitos sociais, apesar de importantes, não são necessários para a formação ou manutenção das instituições. O segundo é que os hábitos sociais não são resultados exclusivos das instituições, pois, como já apresentamos, podem resultar também das relações sociais. O terceiro é que a nossa internalização é a adoção de um predicado social sem a necessidade de sanções externas. Assim sendo, a internalização pode acontecer por hábito social, mas também pela influência normativa, motivacional simples e profunda das instituições ou mesmo pelos interesses posicionais das relações sociais. Portanto, podemos considerar, a demarcação de Lopez e Scott com os ajustes acima.

Fleetwood (2008a) sugere algumas críticas e mudanças nas dimensões estruturais de Lopez e Scott. A primeira crítica enfatiza que a estrutura institucional não pode ser definida em termos de “padrões”, pois confunde as condições da ação com as ações em si. Essa crítica é consistente com nossa compreensão de instituição como uma causa subjacente, ao invés de padrões efetivos. A segunda crítica é sobre a definição de “estrutura encarnada ou internalizada”. Se para Lopez e Scott o termo encarnado ou internalizado consiste em “hábitos e habilidades que são inscritos nos corpos e mentes humanas”, Fleetwood enfatiza a necessidade de suprimir essa expressão metafórica e fundamentá-la no processo de habituação e, conseqüentemente, à formação dos hábitos sociais para evitar o determinismo estrutural. A terceira crítica de Fleetwood incide sobre a demarcação. A estrutura relacional deveria ser considerada como estrutura social, enquanto a estrutura institucional e a encarnada deveriam ser vistas como instituições. Fleetwood condena a ideia das instituições como um tipo de estrutura social, pois, ainda que enfatize propriedades semelhantes, tende a ocultar importantes diferenças entre elas. A principal diferença é que as instituições, ao contrário das estruturas sociais, causam o que Hodgson (2011b) denominou de “efeito descendente de reconstituição” (*reconstitutive downward effect*), isto é, a capacidade em alterar as intenções ou preferências dos agentes através do processo de habituação. No entanto, conforme nosso modelo, as relações sociais também são

capazes de influenciar os interesses e, portanto, as finalidades ou preferências dos agentes. Além disso, a habituação também não é um resultado exclusivo das instituições em nossa ontologia e a internalização não inclui apenas os hábitos sociais. Por isso, ainda é coerente considerar a estrutura internalizada como distinta da estrutura institucional.

A demarcação de Lopez e Scott (2000) foi elaborada visando a ressaltar as distintas origens intelectuais das entidades sociais que compõem a estrutura social. Com relação à nossa ontologia, ela é útil para destacar a natureza distinta das regras sociais e das relações sociais, além do destaque adicional para a internalização. Ainda assim, omite as dimensões impessoais ou objetivas e intersubjetivas da estrutura social. A existência de relações sociais impessoais, internamente relacionadas aos dispositivos institucionais, assim como relações sociais intersubjetivas, internamente relacionadas às convenções ou a modelos mentais socialmente compartilhados, sugere que, ainda que as instituições e as relações sociais tenham poderes causais próprios, em muitos casos elas atuam de forma interligada<sup>45</sup>. Essa noção não é incompatível com a visão de Lopez e Scott (como ilustra o quadro 6), pois compartilhamos a ideia de que as estruturas sociais são articulações complexas dos elementos institucionais e relacionais da vida social. No entanto, demos um passo adiante mostrando que os elementos institucionais e relacionais também podem ser subdivididos através das dimensões objetivas e intersubjetivas.

---

<sup>45</sup> O fato de algumas relações intersubjetivas serem internamente relacionadas a algumas convenções e/ou modelos mentais socialmente compartilhados não quer dizer que todas tenham que ser.

Quadro 7 - *Relação da arquitetura de Scott e Lopez com a nossa (sem a estrutura internalizada)*

<b>Composição da Estrutura Social</b>	<b>Estrutura Relacional</b>	<b>Estrutura Institucional</b>
<b>Estrutura Objetiva</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relações impessoais</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispositivos Institucional (direitos e obrigações)</li> <li>• Contratos</li> <li>• Normas Sociais</li> </ul>
<b>Estrutura Intersubjetiva</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relações interpessoais</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Convenções</li> <li>• Modelos Mentais Socialmente Compartilhados</li> </ul>

Fonte: elaboração própria

As estruturas internalizadas surgem da aceitação da influência social como a coisa certa a seguir ou através da repetição de comportamentos e pensamentos efetivos que podem ser causados tanto pelas estruturas objetivas, como pelas intersubjetivas. O resultado são hábitos sociais de pensamento e de comportamento que funcionam como disposições tendenciais relativamente livres da deliberação humana. Apesar de inseridas na subjetividade humana, sua forma deriva dos processos sociais causados previamente por influência das estruturas externas e, assim, prevalecem cristalizadas nas memórias dos agentes.

As estruturas objetivas envolvem interesses posicionais e engloba a distribuição dos fatores materiais, bem como as relações de poder da sociedade. Na economia, podemos exemplificar as estruturas objetivas através dos regulamentos dos diversos mercados, as forças produtivas de firmas, indústrias ou países, os recursos naturais e humanos. Todos esses são formados naturalmente ou são resultados de decisões humanas passadas e, dessa forma, se apresentam como completamente externa a qualquer agência (individual ou coletiva) no tempo corrente. A estrutura objetiva é relativamente impessoal e envolve fatores materiais, por isso, não

pode ser reduzida a significados intersubjetivamente compartilhados. É verdade que os significados intersubjetivos influenciam a forma como entendemos a estrutura objetiva, mas muitos significados são completamente ininteligíveis sem referência a estrutura objetiva (por exemplo, pagamento de aluguel, sem referência à propriedade privada), ou seja, há relativa autonomia e papel explicativo para a estrutura objetiva, bem como para a estrutura intersubjetiva.

As estruturas intersubjetivas são significados passados que funcionam como recursos cognitivos e discursivos para a compreensão do mundo e, principalmente, para a apreensão dos pensamentos e comportamentos dos outros agentes. Além disso, ela também envolve as relações intersubjetivas, tais como reciprocidade ou cooperação entre pessoas, ou empresas. Na economia, temos diversas estruturas intersubjetivas importantes como o cálculo econômico, as técnicas de mensuração de riscos, as convenções financeiras, os modelos mentais socialmente compartilhados para precificação de ativos e as relações de cooperação entre empresas do mesmo setor ou de indústrias distintas.

A estrutura objetiva e intersubjetiva são elementos distintos, mas mutuamente relacionados, da vida social e econômica. Por meio da agência humana, estão sempre interagindo recursivamente um com o outro. Por exemplo, Garcia-Parpet (1986) mostrou como um mercado local para os morangos foi fisicamente modificado para acomodar os preceitos da teoria neoclássica, com sua visão de mercado como um leilão em que um grupo de compradores se reúne com um grupo de vendedores. MacKenzie (2006) estudou empiricamente o caso em que o mercado de opções de Chicago foi construído na base da teoria da precificação das opções elaborado por Black, Scholes e Merton. Dessa forma, percebe-se que existe a possibilidade das estruturas intersubjetivas se tornarem objetivas.

Contudo, a ênfase na existência das estruturas objetivas é uma ótima salvaguarda para examinar seriamente as estruturas intersubjetivas sem incorrer em afirmações exageradas, tais como:

“A dinâmica mimética por sua vez está completamente fechada sobre si mesma. Os atratores que ela gera não tem qualquer relação de correspondência com uma realidade externa, eles simplesmente refletem uma condição de consistência interna: a correspondência entre crenças *a priori* e *a posteriori* de resultados. Os atratores miméticos são representações se autorrealizando. Imitação generalizada tem então o poder de criar

mundos que são perfeitamente desconectados da realidade: uma vez ordenados, estáveis e totalmente ilusórios. É esta capacidade “mitopoética” que a torna tão fascinante.” (Dupuy, 2004a, p.24)

Vamos analisar um exemplo empírico da dinâmica mimética apresentada por Órlean (2005). Conforme relatado no jornal *The New York Times* em 12 de novembro de 1987, o dólar subiu após uma declaração do presidente Reagan, de que o seu valor tinha caído mais que do que realmente deveria. Essa informação foi analisada pelos comerciantes que modificaram para cima a sua avaliação do valor fundamental do dólar, mas não porque acreditavam na avaliação do Reagan, pois, na verdade, os comerciantes entrevistados acreditavam que a declaração estava errada. A reavaliação dos comerciantes foi motivada pela ideia de que os outros agentes econômicos podem ser influenciados por sua declaração. Assim sendo, temos uma situação em que todos os comerciantes acreditam que o mercado acredita que a proposição de Reagan é verdadeira. Conseqüentemente, os comerciantes compraram dólares o suficiente para elevar o preço da moeda e esperavam para vender no final do dia depois que o valor se elevasse o suficiente para auferir retornos especulativos.

O primeiro ponto a ser analisado são as condições de emergência da crença *a priori*, a saber, que o dólar estava desvalorizado. Órlean menciona apenas a teoria fundamentalista (que em nosso arcabouço teórico é um modelo mental socialmente compartilhado), no entanto, temos também (1) a posição social ocupada por Reagan, (2) os recursos que ele dispõe e (3) seus interesses ou o plano de seu governo com quatro principais metas para recuperar a economia: corte de impostos para estimular o crescimento e o emprego, corte de gastos para combater os déficits e a inflação, desregulamentação para aumentar a competitividade, e uma política monetária rígida também para conter o aumento de preços.

Reagan não era um agente qualquer. Ele ocupava a posição social de presidente dos Estados Unidos e representava a figura mais importante do movimento conservador americano, conhecido como o “grande comunicador” (*great communicator*). Além de sua capacidade retórica, a gestão econômica do governo de Reagan era caracterizada por implementar valorizações cambiais fortes, através de recorrentes operações na taxa de juros, para conter a inflação. Nesse sentido, é perceptível que, assim como nos períodos anteriores, seu governo

dispunha de recursos suficientes para intervir no câmbio e realmente consolidar a valorização do dólar. Portanto, a crença *a priori* poderia ser facilmente consolidada através de operações econômicas nas estruturas objetivas, tais como aumento da taxa de juros (prática comum no mandato de Reagan) que realocaria a economia causando a valorização do dólar.

O ponto a ser enfatizado não é a inexistência de uma dinâmica mimética e da conformidade com a conformidade esperada, mas sim que esta dinâmica não é completamente fechada ou capaz de criar mundos perfeitamente desconectados com a realidade. A emergência de uma dinâmica mimética também reflete uma condição de consistência externa, isto é, tem que manter alguma conexão com as estruturas objetivas da realidade social. A crença *a priori* precisa representar expectativas realmente possíveis para que possa, ao interagir com a estrutura objetiva, causar as mudanças necessárias para sua realização. Considerando a causa C, como a crença de que o dólar estava excessivamente desvalorizado, o conjunto  $\alpha$ , como a estrutura objetiva, e o efeito E, como a valorização do dólar, temos que C não seria suficiente para produzir E, mas certamente C é necessária para a formação de  $\alpha$ . Em suma, C é uma condição insuficiente mas necessária de um conjunto  $\alpha$  que é, por seu turno, desnecessário, mas suficiente para a produção de E.

Por fim, este arcabouço teórico pode fornecer uma nova compreensão para a economia. Por exemplo, nesse entendimento, o mercado é compreendido não como um conjunto de relações sociais abstratas ou uma instituição composta apenas de regras e regulamentos, mas como uma estrutura social composta pela estrutura objetiva (instituições objetivas, como contratos e normas sociais, relações sociais impessoais e objetos materiais posicionados na forma de produtos, infraestrutura, máquinas, bens naturais e dinheiro), estrutura intersubjetiva (convenções sobre os significados de determinadas práticas econômicas, sobre os objetos materiais, modelos mentais socialmente compartilhados que estipulam métricas e informações, bem como relações interpessoais entre organizações e pessoas que estimulam cooperações e padrões distintos de concorrência) e agentes sociais, que tendem a internalizar grande parte dos predicados sociais (estrutura internalizada) e naturalizar o mercado. Abaixo temos o quadro que sintetiza a arquitetura conceitual da estrutura social.

Quadro 8 - *Composição da estrutura social.*

<b>Estrutura Social</b>	<b>Recursos</b>	<b>Envolve</b>	<b>Exemplos</b>
<b>Estrutura Objetiva</b>	Materiais	Artefatos Recursos naturais	Dinheiro, máquinas, bens de consumo em geral
	Autoridade	Relações de Poder Instituições	Contratos e normas sociais (leis e regulamentos), direitos e obrigações posicionais
<b>Estrutura Intersubjetiva</b>	Cognitivo	Legitimação	Paradigmas, teorias, senso comum
	Discursivo	Significação	Discurso econômico, financeiro ou judiciário

Fonte: elaboração própria

### **3 Transformação estrutural divergente a partir da agência.**

No capítulo anterior investigamos os elementos que compõem a estrutura social, seus efeitos e suas condições de existência. Toda a discussão teve por base a ontologia filosófica social do RCE. Ainda fundamentado nessa perspectiva, o objetivo principal deste capítulo é fazer uma primeira aproximação analítica sobre como os agentes podem transformar a estrutura social.

Para alcançar tal propósito, julgamos necessário iniciar, na primeira seção, nossa reflexão sobre o que podemos compreender dos agentes sociais. As propriedades dos agentes são fundamentais, uma vez que são eles os agentes da mudança. Contudo, as mudanças não surgem em um vácuo social; todo comportamento e pensamento humano ocorre em meio a um conjunto de elementos da estrutura social que, apesar de transmitidos pelo passado, são operantes no presente e apresentam possibilidades futuras. Assim sendo, a segunda seção organiza um conjunto de influências sociais para a conformidade social, ou seja, para a anulação das atividades desviantes. Na terceira seção, pretendemos mostrar que, ainda que a tendência à estase esteja presente, existem algumas condições estruturais que ampliam as chances do agente em empreender a mudança estrutural, ou seja, de ser empreendedor institucional. Após a discussão teórica, faremos uma breve ilustração empírica do empreendedorismo institucional implementado pelos teóricos da agência na economia anglo-saxão.

#### **3.1 Agência humana e a estrutura social**

Esta seção almeja uma ontologia científica do agente econômico, isto é, a elaborar, de acordo com a literatura, as propriedades ontológicas e outras características dos agentes econômicos. Em concordância com a nossa divisão da influência comportamental e cognitiva da estrutura social, nossa elaboração de agente econômico será demarcada entre propriedades da agência e da autorreflexividade. A primeira possui três dimensões: a iterativa, a prático-avaliativa e a projetiva. A segunda envolve as noções de autoconceito e consciência relacional.

A ontologia dos agentes sociais também é um tema estudado no RCE. Lawson (1997) inicia sua sistematização explícita desta questão concentrando-se na ideia de escolha e intencionalidade. A escolha humana é uma propriedade universal dos agentes na qual, em qualquer situação, ele ou ela realmente poderia ter agido diferente do que realmente fez. Para Lawson, essa noção de escolha não está presente na economia neoclássica. Ainda que alguns teóricos dessa escola sustentem que a economia é a ciência da escolha e da decisão, a ontologia implícita, resultante do compromisso com o dedutivismo e a predictibilidade, faz com que os agentes econômicos pressupostos por suas teorias não tenham qualquer escolha real. A decisão já está sempre pré-definida nas condições de maximização. A escolha genuína requer uma ontologia social caracterizada pela abertura e, conseqüentemente, que os eventos sempre poderiam ter sido diferentes.

A escolha genuína é a resolução de agir de determinada forma no tempo corrente. Segundo Mises (1949, p.8), ao fazer sua escolha, o homem escolhe não apenas entre diversos bens materiais e serviços, mas, também, opta entre diversos valores humanos conhecidos pelo agente. A atividade humana (de pensar e/ou agir) abrange, em nível cognitivo, conhecimento prévio de formas de agir e/ou pensar, conhecimento dos fatores envolvidos nas circunstâncias e projeções sobre as conseqüências e cenários futuros. Essas três dimensões analiticamente separáveis, mas necessariamente complementares da agência humana foram denominadas por Emirbayer e Mische (1998) de iterativa, prático-avaliativa e projetiva, respectivamente. Essa perspectiva não assume que as pessoas, em todos os momentos e lugares se comportarão de forma semelhante, ou mais especificamente, apresentando o mesmo grau de atividades iteracionais, prático-avaliativas e projetivas, mas, sim, que expõem ampla variedade comportamental, de acordo com a história pessoal, as condições estruturais e psicológicas. Cada uma dessas dimensões tem uma relação estreita, mas não exclusiva, com os elementos da estrutura social: a primeira interage com a estrutura internalizada, a segunda com a estrutura objetiva e a terceira com a estrutura intersubjetiva.

A dimensão iterativa da agência humana lida com a reprodução seletiva dos fatores dos modelos prévios para o pensar e o agir. A agência iterativa tende a reproduzir a prática social existente, mas não o faz necessariamente de forma automática. Segundo Emirbayer e Mische (*ibid*, p.978-981) essa dimensão envolve cinco elementos:

- (1) *atenção seletiva* - em um determinado ponto, no fluxo de atividades, os atores sociais são capazes de concentrar sua atenção sobre apenas parcela da realidade. Muitos elementos da atividade rotineira podem exigir apenas uma clareza marginal da consciência, um foco de atenção seletivo, a fim de destacar os elementos de resposta necessários para sustentar uma forma particular de interação. Dessa forma, os hábitos são fundamentais para conduzir as atividades e, ao mesmo tempo, liberar a reflexividade para situações oportunas.
- (2) *reconhecimento de padrões* – na atenção dirigida, os atores identificam padrões típicos de experiência e preveem a sua repetição no futuro. Nessa etapa, os modelos mentais, geralmente internalizados, são fundamentais, pois é através deles que caracterizamos aspectos recorrentes de pessoas, relações, contextos ou eventos.
- (3) *alocação em categorias* - os atores sociais não só identificam semelhanças entre os tipos de experiências passadas e atuais, mas também localizam essas tipificações em relação a outras pessoas, contextos ou eventos dentro de matrizes compostas por categorias socialmente reconhecidas de identidade e valor.
- (4) *manobra entre repertórios* - como vimos, o emprego de rotinas não é mecanicamente ou situacionalmente determinado, mas, sim, requer um processo de seleção de repertórios práticos da atividade habitual. Enquanto repertórios são limitados por histórias individuais e coletivas e podem ser mais ou menos extensos e flexíveis, eles exigem capacidade de manobra em algum grau, a fim de assegurar a adequação da resposta à situação vigente. Essa é a noção clássica de Dewey (1922), de que os hábitos, sociais ou não, são intrinsecamente plásticos e educáveis, em vez de uma questão de mero estímulo e resposta. Assim, tanto hábitos sociais de pensamento, como de comportamento podem ser vistos como disposições tendenciais adaptáveis às condições externas e capazes, na maioria dos casos, de reproduzir as estruturas objetivas e intersubjetivas.
- (5) *manutenção das expectativas* - um dos resultados das diversas formas de esquematização descritas acima é que elas fornecem conhecimentos relativamente confiáveis dos elementos da estrutura social, o que lhes possibilita algum grau de identificação das semirregularidades e, conseqüentemente, alguma previsão de acontecimentos no futuro. Esses padrões de expectativas, convencionais ou não, dão estabilidade e continuidade às

atividades humanas, no sentido de fornecer alguma confiança sobre o que posso fazer novamente e o que as outras pessoas devem fazer.

Os elementos acima, apesar de possuírem uma ligação lógica estreita com a estrutura internalizada, também envolvem a estrutura objetiva e intersubjetiva. A agência predominantemente iterativa normalmente é o requisito principal para a conformidade social. O ponto mais importante, para nossos propósitos, é que apesar da tendência à conformidade, a dimensão iterativa enfatiza que os indivíduos não são passivos nesse processo, eliminando visões simplistas e problemas do determinismo estrutural.

A dimensão prático-avaliativa remete à capacidade das pessoas em fazer julgamentos práticos e normativos entre possíveis trajetórias alternativas de ação, em resposta às demandas, dilemas e ambiguidades que surgem nos momentos de decisão. Segundo Emirbayer e Mische (*ibid*, p.998-1000), a composição interna dessa dimensão é a seguinte:

- (1) *Problematização* - consiste no reconhecimento de que a situação particular é de alguma forma ambígua, instável, ou não resolvida. Dessa forma, o primeiro passo em direção à atividade efetiva é o sentimento de que algo deve ser feito, de que podemos fazer algo para melhorar a situação ou, pelo menos, a nossa situação. Caso contrário, a decisão escolhida seria em não agir e preservar o curso normal dos acontecimentos. Essa percepção do problema é a condição mais básica para a atividade efetiva. Fazendo analogia com a filosofia de Popper (1999, p. 160), temos que, assim como a ciência e o conhecimento em geral, a atividade humana também tem sua origem nos problemas.
- (2) *Caracterização* - explicita que a análise das circunstâncias problemáticas, ou da “situação-problema” em termos popperianos, deve ser relacionada aos princípios, esquemas ou tipificações de experiências passadas e aos seus significados intersubjetivamente atribuídos. Nessa situação, o conhecimento da estrutura intersubjetiva e seus recursos cognitivos e discursivos são de fundamental importância.
- (3) *Deliberação* – envolve, por um lado, a adaptação de nosso repertório cognitivo e discursivo, habituado ou apenas memorizado, às necessidades reais da circunstância. Por outro lado, implica também uma consideração consciente de como responder de

forma satisfatória às contingências situacionais à luz das metas e projetos envolvidos. Nessa etapa, acontecem reflexões sobre quais recursos de autoridade e materiais estão disponíveis, bem como quais restrições externas estão operando, para a elaboração dos meios específicos de efetivar certas metas. De acordo com Kirzner (1973, p.40), fins e meios não são completamente exógenos à situação, eles são refletidos e, caso necessário, alterados em função um do outro, em permanente estado de alerta para identificar por que fins lutar e que meios estão disponíveis<sup>46</sup>.

- (4) *Decisão* – é a resolução de agir em determinado momento e de uma forma particular. Em certos casos, a decisão implica uma escolha altamente discreta, em outros casos, ela é contínua, incidindo no fluxo de atividades correntes. Em todos esses casos, ela aponta na direção da ação, dentro das circunstâncias do presente, e produz uma resolução que traduz o envolvimento com tais situações (por mais passionais ou implícitas). As escolhas podem ser uma questão de ajuste ou de adaptação tácita às mudanças no ambiente, bem como o produto de raciocínio explícito e articulável. Em ambos os casos, a decisão combina o resultado da deliberação e a confiança suficiente nessa escolha para efetivá-la.
- (5) *Execução* - se deliberação implica o planejamento e a decisão marca um movimento em direção a uma ação concreta, então a execução intervém no mundo dentro de determinadas circunstâncias concretas de vida. É o momento de pôr a prova o modelo mental, a reflexão, os hábitos e outros requisitos. Durante a execução, exercemos uma função autorreguladora, isto é, por meio dos modelos mentais acompanhamos e

---

<sup>46</sup> A relação entre compreensão e intervenção na realidade é bem captada por Soros (2009) que argumenta que essas duas funções, denominadas respectivamente de cognitiva e manipulativa, operam concomitantemente, podendo e normalmente tendendo a interferir uma com a outra e, com isso:

“(…) quando as duas funções operam de maneira simultânea, o fenômeno [social] não se constitui exclusivamente de fatos [estrutura social objetiva], mas também de intenções e de expectativas quanto ao futuro [estrutura social intersubjetiva e subjetividades]. O passado pode ser determinado, mas o futuro depende das decisões dos participantes. Consequentemente, os participantes são incapazes de basear suas decisões no conhecimento, pois devem lidar não só com fatos do presente e do passado, mas também com possibilidades que dizem respeito ao futuro” (*ibid*, p.28).

De tal modo, Soros defende que a função cognitiva, ou a interpretação da estrutura objetiva, não pode gerar conhecimento suficiente para a tomada de decisão e, por isso, a função manipulativa interfere, através da estrutura intersubjetiva (convenções e modelos mentais socialmente compartilhados) e/ou subjetiva (modelos mentais pessoais, intuições, hábitos pessoais), para complementar a tomada de decisão e ter impacto sobre a realidade, mas sem força suficiente para determiná-la (justamente por causa dos limites sobre a influência na estrutura objetiva). O resultado é um efeito deletério para ambos: tendendo a introduzir, por um lado, uma incerteza no curso dos acontecimentos e, por outro lado, impede que as percepções dos agentes sejam totalmente precisas.

julgamos os resultados de nossas atividades. Bandura (2008, p.16) mostra que temos a permanente capacidade de refletirmos sobre nossa eficácia pessoal, a integridade de nossos pensamentos e atos, o significado das nossas finalidades e, quando julgamos necessário, fazemos ajustes. Devido às incertezas, até mesmo a execução criteriosa pode implicar perdas ou resultados negativos não esperados.

A dimensão prático-avaliativa, proposta por Emirbayer e Mische (1998), é complementar à noção de “conversa interna” de Archer (2003). A conversa interna é uma propriedade pessoal irreduzível ao social e com efeitos causais reais. A autora apontou quatro modalidades de conversa interna, categorizadas como reflexivo-comunicativas, reflexivo-autônomas, metarreflexivas e reflexivo-fraturadas. A primeira modalidade representa as pessoas que se sentem inseguras sobre as decisões resultantes da própria deliberação, recorrendo às relações intersubjetivas na tentativa de adquirir confiança suficiente para a execução. A segunda abrange os agentes que a deliberação é resultado de modelos mentais pessoais, isso é, de domínio pessoal e não compartilhada com outros indivíduos. Na terceira estão aqueles que colocam em análise a própria deliberação e, por isso, apresentam maior inconstância em completar o circuito da dimensão prático-avaliativa. A quarta concebe aqueles agentes, nos quais, por alguma razão, a deliberação não é ativada. Dessa forma, não há conversa interna e suas ações são mais predominantemente caracterizadas pela dimensão iterativa, ou seja, são significativamente movidos pelos hábitos.

Além do conhecimento das condições da situação, fornecido pela dimensão prático-avaliativa, é necessária alguma forma de responder aos desafios e incertezas da vida social e econômica. A dimensão projetiva da agência humana é responsável pela capacidade dos agentes em se distanciar (pelo menos em formas exploratórias parciais) das normas, esquemas, hábitos e tradições que restringem sua cognição e reconstruir criativamente, a partir desse repertório cognitivo, novos sistemas de regras de pensamento e comportamento, de acordo com a evolução dos desejos e propósitos pessoais. A dimensão projetiva foi organizada por Emirbayer e Mische (1998) da seguinte forma.

- (1) *Identificação antecipatória*: apesar das trajetórias de ação raramente se apresentarem de forma clara e perfeita, na maioria dos casos o futuro não é completamente imprevisível. Ter alguma noção das possibilidades futuras envolve identificar convenções, padrões

estáveis de interação que persistiram em um horizonte de futuro ou antecipar a evolução do estado atual de coisas, ainda que muitas vezes de forma vaga e imprecisa. Essa operação de antecipação requer modelos mentais socialmente compartilhados que formam imagens do futuro. Eles fazem um balanço das informações do ambiente, bem como dos recursos cognitivos armazenados na memória. A identificação das convenções também consiste em um bom guia sobre as possibilidades futuras, uma vez que é uma forma social capaz de operar em situações de arbitrariedade e incerteza, características recorrentes em momentos em que nossas ações dependem de condições futuras.

- (2) *Construção de narrativas*: o processo de identificação antecipatória de trajetórias futuras está intimamente ligado à construção de narrativas que localizam as possibilidades futuras em relação a sequências causais e temporais. Enquanto narrativas não são idênticas às trajetórias (narrativas são recursos discursivos, enquanto trajetórias são recursos cognitivos), elas são organizadas por alguém que, em algum momento, percebeu nuances métricas e diferenciais que o jogo das palavras pode proporcionar. A construção de narrativas é influenciada por instituições, como sistema de regras de formação discursiva, que, apesar de flexíveis, limitam as possibilidades de novas narrativas. Ainda assim, sua flexibilidade pode ser usada para postular, experimentalmente, novas resoluções para os problemas correntes.
- (3) *Recomposição simbólica*: assim como as metáforas criam inovações semânticas, a imaginação projetiva analogamente funciona originando novas combinações inesperadas. A imaginação amplia as possibilidades de criação, devido ao estado de não envolvimento com relação à percepção e ação no mundo. Assim, é possível, cognitivamente, inserir-se em uma variedade de trajetórias possíveis e alternar sequências de meios e fins, ampliando as possibilidades de resposta a um determinado campo de ação. A psicologia cognitiva observa que a gênese da novidade é frequentemente impulsionada pela “bissociação” (*bisociation*), a combinação de ideias aparentemente sem relação de diferentes áreas do conhecimento, por meio de metáforas e analogias. Assim como novos artefatos tecnológicos podem surgir a partir da recombinação de recursos materiais, novas perspectivas também podem surgir a partir da recombinação de recursos cognitivos, um processo em que os resultados são indeterminados (Usher, 1954).

- (4) *Resolução de hipóteses*: após a classificação de cenários alternativos de ação, os agentes enfrentam a tarefa de encontrar resoluções hipotéticas que respondam adequadamente às preocupações morais, práticas e cognitivas pessoais.
- (5) *Adoção experimental (experimental enactment)*: é o limite entre a imaginação requisitada nas etapas prévias e a ação, uma vez que as trajetórias e soluções imaginadas, bem como suas resoluções hipotéticas, podem ser postas à prova na interação social.

De acordo com Mises (2010, p.352), toda ação tem por objetivo, necessariamente, influenciar um futuro estado de coisas – mesmo que, às vezes, seja apenas o futuro imediato do próximo instante. Ela é afetada por todas as mudanças de dados, incorretamente previstos ou não, que venham a ocorrer no lapso de tempo decorrido entre o início e o fim do período no qual se realiza a ação (período de provisão). Portanto, a dimensão projetiva e sua natureza especulativa estão presentes em qualquer ação com variados graus de intensidade.

Com as três dimensões da agência humana e os três elementos da estrutura social compreendemos que o comportamento humano sempre implica algum conhecimento prévio dos fatores, efetivamente ou potencialmente, envolvidos nos atos e alguma noção sobre algumas possíveis consequências. No entanto, a relação dinâmica entre a estrutura social e a agência humana não é só direcionada ao agir. Nesse processo os indivíduos também são modificados de forma profunda. Ainda que os agentes recebam influências sociais sobre seu comportamento e pensamento, defendemos uma noção forte de subjetividade humana. Se, por um lado, temos as múltiplas influências da estrutura social, especialmente a estrutura internalizada, como uma tendência à formas de pensar e se comportar conforme os predicados sociais, temos a subjetividade como uma autonomia relativa dos agentes com relação às influências sociais que operam sobre eles. A subjetividade é a base para a heterogeneidade dos agentes com distintos interesses pessoais, regras pessoais, modelos mentais pessoais e, de uma forma geral, capacidade inventiva.

Quadro 9 - *Dimensões da agência.*

<b>Dimensões da agência:</b>	<b>Necessidades:</b>	<b>Relação com a estrutura:</b>	<b>Relação temporal:</b>	<b>Tendência:</b>
<b>Iteracional</b>	Rotineiras	Internalizada	Passado	Passiva
<b>Projetiva</b>	Imaginativas	Intersubjetiva	Futuro	Criativa
<b>Prático-avaliativa</b>	Avaliativas	Objetiva	Presente	Reativa

Fonte: elaboração própria

Na literatura econômica encontramos duas categorias importantes e compatíveis com nossa ontologia do agente econômico. A primeira é a noção de “autoconceito”, usada por Davis (2004) e originada na psicologia social e a segunda é a “concepção relacional da consciência”, sugerida por Fullbrook (2002), inspirada no psicólogo Franz Bretano, e refinada por Lewis e Runde (2002).

A psicologia social tem usado o “autoconceito”<sup>47</sup> como uma noção de identidade individual entendida como situacionalmente variável, mas também relativamente estável. No sentido mais geral é a compreensão que os indivíduos adquirem de si mesmos, como resultado da influência das estruturas sociais sobre os seus processos de avaliação. Assim como avaliamos as situações externas, também somos objetos de nossas próprias avaliações. Mais especificamente, nossa identidade é formada, em parte, pela maneira como nos avaliamos como sujeitos e, por outro lado, como as outras pessoas nos julgam e como acreditamos que as outras nos veem (Davis, 2004, p. 115). Como já apresentamos, a capacidade avaliativa pressupõe os modelos mentais; portanto, este é a primeira forma possível de influência social na identidade pessoal. Além disso, o último ponto tem uma relação íntima com as convenções. Por envolverem expectativas sobre o comportamento e pensamento dos outros agentes, as convenções permitem que imaginemos e esperamos como as outras pessoas podem nos julgar e o que elas esperam de

<sup>47</sup> Essa noção foi desenvolvida por William James (1890) que subdividiu a noção de auto em três elementos integrantes, a saber: o material, envolvendo o corpo físico e aspectos materiais; o social, abrangendo as influências sociais e o espiritual, cobrindo o “ser interno” e subjetivo.

nós. Os modelos mentais socialmente compartilhados são importantes para fazer uma triagem de quais das diversas opiniões, boas e ruins, merecem nossa consideração.

O autoconceito, além de explicitar os efeitos dinâmicos da interação entre o indivíduo e a estrutura social, expõe o caráter aberto e inacabado da subjetividade humana. A disciplina da economia tem aos poucos reconhecido que as identidades pessoais desempenham um papel importante na forma como as economias funcionam (Akerlof e Kranton, 2000). Portanto, se antes argumentamos que a estrutura social está em constante processo de transformação e reprodução de seus aspectos, agora temos fundamentos para defender o mesmo processo nos indivíduos. Essa é nossa noção completa da processualidade intrínseca de todos os elementos da realidade social e econômica que ora estudamos.

A segunda noção complementar, a concepção relacional da consciência, é mais diretamente associada às formações e alterações das preferências e interesses pessoais. A principal ideia é que a característica geral da consciência é o constante relacionamento do sujeito a um objeto real ou imaginário. Assim, a consciência humana constantemente demanda objetos para sua existência, fazendo com que os indivíduos continuamente se projetem para o mundo, a fim de encontrá-los. Essa necessidade de objetos fornece o ímpeto para o desejo humano.

Fullbrook (2002) argumenta que preferências e interesses exclusivamente individualistas são factíveis apenas com situações de nível de renda de subsistência em que a mínima satisfação das necessidades básicas é a meta. Para além da situação de subsistência, o principal determinante das preferências individuais é um conjunto de influências intersubjetivas decorrentes da relação do agente para com as opiniões e as ações dos outros<sup>48</sup>. As pessoas têm suas preferências alteradas quando percebem algum aspecto da vida de outro indivíduo ou grupo respeitado e que lhe falta. Esse processo mimético de influência das preferências pode envolver diversos aspectos da estrutura social. Além das convenções e das relações interpessoais, pressupostas no argumento de Fullbrook, temos também as estruturas objetivas. De acordo com Lewis e Runde (2002), as circunstâncias objetivas em que as pessoas nascem atribuem uma aceção particular de si mesmas e, conseqüentemente, as condições que elas consideram como

---

<sup>48</sup> Esse funcionamento das preferências individuais é semelhante ao modelo estrutural da intersubjetividade de Dupuy (2004a e 2004b). Para Dupuy, o desejo humano é essencialmente triangular, no sentido de envolver o sujeito, um mediador e o objeto. A estrutura triangular dos desejos humanos não são entidades preexistentes. Sua formação e mudança ocorre somente através das mútuas influências que cada um exerce sobre o outro.

desejável. Além disso, a localização de um indivíduo, dentro da hierarquia social, ou seja, suas posições sociais, constituem um bom indicador para determinar a capacidade assimétrica das pessoas em ser um modelo de preferências para outros indivíduos.

Por fim, temos um arcabouço de indivíduo ou agente humano bem diferente do usualmente proposto pela literatura econômica e filosófica. Com relação à grande maioria dos economistas, não adotamos o termo racionalidade para sintetizar os fundamentos do comportamento econômico e social. Se entendermos a racionalidade como a capacidade de desempenhar o raciocínio, que nos termos discutidos se aproxima da conversação interna, temos que esse conceito seria insuficiente para captar todos os processos discutidos. Dessa forma, não utilizamos o conceito, mais presente nas discussões econômicas, o que não significa que ele não tenha utilidade analítica e que nossa compreensão da agência humana não tenha pontos de concordância com alguns postulados<sup>49</sup>.

Com relação à literatura filosófica e às diversas disciplinas da ciência social, não usamos o termo intencionalidade. Acreditamos que a discussão teórica sobre se a agência humana é sempre intencional ou não, pouco acrescentaria para nosso arcabouço<sup>50</sup>. O ponto fundamental é

---

<sup>49</sup> Existe uma infinidade de conceitos de racionalidade, tais como “racionalidade limitada” de Herbert Simon (por exemplo, 1976), “racionalidade ecológica” de Vernon Smith (2003), “racionalidade expressiva” de Shaun Hargreaves-Heap (1989, 2001), “racionalidade situada” de Tony Lawson (1997), “racionalidade de fundo” de Mark Peacock (2003), “racionalidade criativa” de Alessandro Vercelli (1991) ou “racionalidade constitutiva” de Hamish Stewart (1995). A maioria dessas abordagens traz alguma contribuição para análises de determinados objetos específicos. No entanto, qualquer estudo sério sobre racionalidade define os requisitos para um comportamento racional e necessariamente demarca, de alguma forma, o que é racional e o que é irracional. Esse tipo de empreendimento não parece contribuir para nossa análise, pois: (1) a noção de racionalidade não parece oferecer nenhum papel explicativo superior à dimensão prático-avaliativa; e (2) temos interesse no comportamento racional e irracional, bem como em suas consequências.

<sup>50</sup> Na literatura econômica, parece ter sido Mises (1949) o grande defensor da ubiquidade da intencionalidade humana. A tradição do RC e RCE também é enfática em generalizar que sempre temos alguma concepção prévia do que estamos fazendo e do que pretendemos conseguir com nossas atividades. Eles argumentam que é através da intencionalidade que os agentes e as estruturas sociais estão conectados, uma vez que a condição da ação seria alguma razão fornecida pela estrutura social. A questão mais problemática sobre a intencionalidade é se ela é uma condição necessária ou uma propriedade importante, mas nem sempre presente, no comportamento humano. Para Lawson, toda ação ou ato humano é sempre intencional. Em seu primeiro livro, *Economics and Reality*, Lawson (1997, p.174) conclui que toda ação ou ato humano é intencional, de forma que é sempre regida por razões, isto é, sempre dirigida por algumas crenças ou conhecimentos e para algum fim. Essa ênfase, no entanto, não pode ser entendida como se toda e qualquer conduta humana fosse precedida pela reflexão, do tipo discursivo. O ponto mais polêmico de sua defesa sobre a intencionalidade pressupõe não só a consciência discursiva, mas também a consciência não discursiva e o nível inconsciente.

Todavia, provavelmente percebendo que essa discussão tende a trazer problemas operacionalmente irrelevantes posteriormente, em seu segundo livro – *Reorienting Economics* (Lawson, 2003a) –, aceita o uso de categorias diferentes por parte de outros teóricos e, inclusive, altera sua definição de nível social que, inicialmente, era definida

que hábitos, julgamentos e intenções constituem dimensões importantes da agência humana e nenhuma por si só capta os processos envolvidos. A interação dinâmica entre essas dimensões e a forma como os agentes se engajam em contextos estruturais variados é que estabelece a base para a compreensão da ação social e econômica. Dessa forma, assim como nossa compreensão de estrutura social, nossa compreensão da agência humana também envolve uma dinâmica intrinsecamente temporal e relacional.

Quadro 10 - *Noções autorreflexivas.*

<b>Noções autorreflexivas:</b>	<b>Envolve:</b>	<b>Necessidades</b>	<b>Relação com a estrutura:</b>	<b>Relação temporal:</b>
<b>Autoconceito</b>	Identidade pessoal	Conhecimento de si	Todas	Passado e presente
<b>Consciência relacional</b>	Imaginação	Intersubjetiva	Todas	Futuro

Fonte: elaboração própria

### 3.2 Reproduzindo as estruturas sociais

Se nas etapas anteriores nossa investigação era concentrada em questões ontológicas, esta seção representa uma mudança para as teorias substantivas. Especificamente, à luz das

---

em termos de “atividades intencionais”, para em termos de “atividades humanas”, deixando em aberto a questão do comportamento intencional e não intencional (Lawson, 2012).

Uma visão contrastante de intencionalidade, por exemplo, é a de Hodgson (2000). O autor argumenta que a defesa da ubiquidade da intencionalidade pressupõe crenças tácitas ou inconscientes, fazendo com que a natureza das crenças seja misteriosa, bem como impedindo uma distinção operacionalmente significativa entre atividade mental tácita ou inconsciente, por um lado, e a deliberação consciente por outro. Sua sugestão é considerar a intencionalidade como presente, apenas, na deliberação ou raciocínio consciente que envolve planejamento e/ou resultado de eventos, enquanto os atos não intencionais não possuem prefigurações conscientes, tais como instintos e alguns hábitos.

Como Bourdieu (1996) observou, pode haver muita engenhosidade e desenvoltura para a seleção de respostas de repertórios práticos, mesmo quando estes contribuem para a reprodução de uma determinada estrutura de relações sociais. A ideia de que toda ação humana é intencional pode ser complementada com a noção de que a aplicação de repertórios instintivos e/ou habituais envolve intencionalidade, na medida em que opta por não ativar a deliberação.

discussões anteriores e de nossa ontologia social, faremos algumas referências e refinamentos, quando necessário, a explicações empiricamente fundamentadas de fenômenos sociais e econômicos que são expressos em termos de estruturas que se reproduzem ao longo do tempo, sempre que a reprodução em si é explicada. Devemos enfatizar que nosso objetivo, no restante deste capítulo, não é o de considerar o suporte empírico para as teorias consideradas. O objetivo é mostrar que os estudos de casos apresentados, além de configurarem possibilidades reais de acontecimentos, se encaixam como exemplos compatíveis com nossa ontologia social.

Nesta seção, vamos examinar as situações de conformidade expressas pela literatura social. Há inúmeros exemplos em que poderíamos nos concentrar; por isso, classificamo-los de duas formas complementares. Na primeira, apresentamos o estudo do *layout* QWERTY e, uma vez já estruturado socialmente, apresentaremos a tendência à conformidade, com base na distinção entre estrutura objetiva, intersubjetiva e internalizada. Posteriormente, nossa classificação será fundamentada nas influências sociais discutidas no capítulo anterior, a saber, os efeitos regulativo, normativo, constitutivo, informacional, interpretativo, ideológico, bem como a ausência de poder e recursos.

A conformidade é definida como a situação em que as pessoas ajustam seus comportamentos e pensamentos para combinar com o que é percebido como normal dentro de determinados grupos sociais. A capacidade de se conformar com os valores ou opiniões expressos pelos outros é uma habilidade importante para os seres humanos, uma vez que nos permite aprender e cooperar. A hipótese fundamental dessa seção é que a conformidade social é uma condição necessária para a reprodução da estrutura social. Ainda assim, é preciso esclarecer dois pontos. O primeiro é que a conformidade está no domínio efetivo (comportamento ou pensamento concretizado) e não na intenção dos agentes. Isso significa que a conformidade é um tipo de atividade ou fenômeno social e não a causa subjacente desses. Na verdade, são algumas dessas causas que vamos investigar. O segundo ponto é que a atividade conformativa pode estar de acordo com algum elemento da estrutura social e, ao mesmo tempo, desviar-se de outros. Por exemplo, quando um gerente favorece um funcionário, pelo exclusivo fato desse último ser seu filho, ele está em conformidade com a instituição da família, mas, provavelmente, em desconformidade com a governança corporativa da empresa.

Para que o agente tenha intenção de agir em conformidade com a estrutura social é preciso que a composição interna dessa última seja de tal forma que produza o estímulo necessário para a conformidade. O estudo da “dependência da trajetória” de David (1985) é um bom ponto de partida, pois apresenta aspectos fundamentais da reprodução social que Lawson (1997), explicitamente, considera compatíveis com a ontologia do RCE. David estuda um artefato, o *layout* de teclado QWERTY e se pergunta sobre as causas subjacentes à sua difusão generalizada na sociedade.

A resposta clássica implícita no postulado da racionalidade perfeita seria de que esse artefato representa a otimização das escolhas individuais, entendida como o melhor meio disponível para satisfazer a preferência dos agentes. Se considerarmos que a utilidade de um teclado consiste em facilitar a digitação, poderíamos pressupor que o *layout* QWERTY deveria possibilitar a máxima velocidade de digitação disponível no mercado. No entanto, seu *design* atraiu gerações de críticas, por razões ergonômicas<sup>51</sup>; existem artefatos ergonomicamente superiores, como o “Teclado Simplificado Dvorak”. Isso não quer dizer que a otimização da escolha não tenha importância para a conformidade social, mas significa que sua adoção como suposição apriorística não é uma opção razoável para explicar os fenômenos sociais e econômicos. Para encontrarmos algumas explicações para a conformidade, podemos organizá-la de acordo com os elementos estruturais propostos.

A primeira explicação para a conformidade social é por meio dos hábitos sociais, ou seja, pela estrutura internalizada. Uma vez que a pessoa já esteja habituada ao *layout* QWERTY, seria necessário maior dispêndio e tempo para que ela pudesse aprender a utilizar outro artefato, bem como perder o hábito (*dehabituation*) de digitar no QWERTY. Portanto, *ceteris paribus*, a tendência é que o agente habituado permaneça optando pelo artefato que possui habilidade prévia de manuseio.

A segunda explicação para a conformidade envolve o elemento intersubjetivo da estrutura social. Suponha que um agente tenha intenção de arrumar um emprego e para isso ele se empenhará em adquirir habilidades que ampliam suas chances em ser selecionado para um

---

<sup>51</sup> Embora a maioria dos digitadores sejam destros, este teclado faz a mão esquerda exercer 56 por cento do trabalho. De todos os movimentos sucessivos de teclas, 48 por cento usam apenas uma das mãos, em vez das duas. A destreza dos dedos não está ligada ao uso frequente da tecla; por exemplo, os dois dedos mais fortes da mão direita são usados para duas teclas menos recorrentes (Lawson, 1997)

trabalho. Será que seria vantajoso, para esse agente, adquirir habilidades de digitação em um outro *layout* que possibilitasse digitar em maior velocidade? É presumível que exista alguma convenção formada pelas mútuas expectativas de trabalhadores e empregadores que os primeiros esperam que os segundos esperam que os próprios trabalhadores saibam usar o QWERTY, mesmo que esse *layout* represente uma escolha subótima. Dessa forma, essa conformidade também pode ser motivada pelo “estrutura de expectativas” ou convencionada no mercado de trabalho.

A terceira explicação é fornecida por meio da estrutura objetiva. Dado que a maioria dos computadores fornecidos, em locais de trabalho, ou mesmo vendidos no mercado, contêm teclados com o arranjo de letras QWERTY, o desvio é limitado pela própria escassez de opções disponíveis. Além disso, existe um montante significativo de recursos investidos na produção do arranjo de letras, assim como relações de cooperação, contratualmente estabelecidas, entre a produtora e outras firmas ou organizações, bem como relações de poder no mercado de produção de teclados, que limitam significativamente a possibilidade das outras firmas se desviarem ou de se estabelecer outra opção.

Na realidade, os processos descritos nas três explicações tendem a ocorrer conjuntamente, sendo separáveis apenas analiticamente. É presumível que as condições da estrutura objetiva influenciem as interpretações fornecidas pelos modelos mentais compartilhados, bem como limitem as convenções possíveis. A rotinização dessas influências tende a ser internalizada em hábitos sociais que motivam ainda mais a conformidade dos agentes aos predicados sociais. Assim fica claro que os três elementos da estrutura social têm poderes causais próprios que levam à conformidade, ainda que no domínio efetivo ou empírico esses efeitos pareçam relacionados, como um fenômeno complexo.

Outra divisão analítica complementar das explicações para a conformidade social é através dos efeitos institucionais e relacionais. De acordo com os efeitos da estrutura social, identificados no arcabouço teórico do segundo capítulo, podemos oferecer sete explicações diferentes para a conformidade social. Apesar das diferenças nos exemplos, grande parte da discussão adiante tem como referência Dequech (2013a), em que também são apresentadas explicações para a conformidade social.

A influência regulativa das instituições está incorporada em sistemas sociais de restrição da atividade em si e é a forma mais direta de incentivar a conformidade. Os modos de existência dela podem ser vários, tais como os princípios da legalidade e os processos jurídicos. Suas configurações são elaboradas para demarcar o conjunto de atividades que não são permitidas dentro de determinada jurisdição. Por exemplo, existem leis que proíbem a comercialização de órgãos humanos. Essas leis não impedem a doação, mas proíbem que os órgãos humanos se tornem mercadorias transacionáveis. Essa demarcação é sustentada por sistemas normalmente compostos por ampla distribuição de competências e relações de poder para estabelecer e monitorar o cumprimento das atividades conformativas, bem como para manter mecanismos de sanções sociais negativas, para as atividades desviantes e sanções positivas para as atividades conformativas. Dessa forma, o agente que pretende se desviar tem que considerar, por um lado, os riscos e as incertezas que sua atividade desviante poderá envolver e, por outro, as punições potenciais. Os sistemas regulativos podem variar em torno de dois polos e, por isso, proporcionar duas explicações distintas para a conformidade: a primeira é a total proibição de determinada atividade e a segunda é taxar determinada atividade para desestimular sua prática. O comércio de drogas ou de produtos que causam danos ao meio ambiente recorrentemente passam por esse tipo de discussão entre proibir ou tributar. Becker *et alii* (2004) argumentam que um imposto, incidindo sobre uma droga legalizada, poderia causar uma maior redução da sua produção, por meio de aumento do seu preço, do que seria através da proibição, mesmo reconhecendo que os produtores possam tentar se desviar da tributação imposta.

A terceira explicação envolve as influências normativas. Como identificado por Lawrence (2008), reduzir a liberdade de escolha individual, apesar de um importante mecanismo para a conformidade social, recorrentemente cria insatisfação pública. Michel Foucault (1977) mostrou que os sistemas de regras sociais com efeitos normativos são formas eficazes de produzir a conformidade nos agentes, pois, ao invés de restringir ou desestimular a ação em si, ele disciplina os agentes a não se desviarem, preservando a sensação de liberdade individual. Esse processo envolve mecanismos de vigilância, para identificarem as atividades não desejáveis, bem como mecanismos disciplinares, para compartilhar os valores e normas sociais que juntas constroem os comportamentos e pensamentos estigmatizados e o estereótipo da identidade que os outros devam esperar que qualquer agente tenha. Assim sendo, essas instituições condicionam uma

uniformidade comportamental e cognitiva nos agentes. A punição normativa envolve, usualmente, rejeição do grupo ou impactos na reputação do desviante. Existem diversos exemplos de sistemas de regras sociais com efeitos normativos, como a cor rosa ser compatível apenas com o vestuário feminino, ou o futebol, como esporte de homens em países latino-americanos e de mulheres nos Estados Unidos.

Mais próximo das relações econômicas, podemos exemplificar o clássico sistema disciplinar de Henry Ford, aplicado em sua empresa, a *Ford Motor Company*. Em 1914, a introdução da linha de montagem gerou alguns problemas, nas condições de trabalho, causando alta taxa de rotatividade anual, de 416%, e faltas diárias recorrentes, entre 10% a 20%. Em resposta, Ford criou o “dia dos cinco dólares” - um plano de participação nos lucros que se aplicaria, apenas, aos trabalhadores que cumprissem determinados requisitos. Ford só proporcionaria a participação nos lucros àqueles que estavam de acordo com os critérios estabelecidos para definir quem tem uma “vida moral”. Assim, um conjunto de normas e valores formaram um estereótipo que incluía não beber álcool, ter família, religião e empenho no trabalho. Paralelamente, a empresa fundou um departamento de sociologia, para investigar a vida dos trabalhadores fora da empresa e verificar a elegibilidade, bem como ativamente passar os padrões de moralidade e condições de vida previstos institucionalmente. De acordo com Lawrence (2008, p.177), a Ford era particularmente contundente com os trabalhadores recém-imigrados, para impor indiretamente o que entendiam como a maneira correta de viver, isto é, sistema de regras sociais de conduta e de pensamento legitimados pela organização.

A quarta explicação é bem próxima da influência regulativa e normativa, mas é de natureza constitutiva. Se a primeira restringe as atividades permitidas e a segunda formula o comportamento e o pensamento mais conveniente, a influência constitutiva cria a possibilidade ou define novas formas de comportamento. Por exemplo, no mercado existem regulações que apenas limitam formas de comportamento previamente existentes, como a troca e o preço. Entretanto, a influência constitutiva determina a própria inserção no mercado, como sempre transacionar por dinheiro, de forma que desobedecer à influência constitutiva é equivalente a não operar no mercado. Nesse caso, a conformidade é causada pelos mesmos motivos da influência regulativa com a diferença que a influência constitutiva amplia a liberdade de escolha, ao invés de restringir, ou seja, é um incentivo adicional.

A influência cognitiva das instituições proporciona duas explicações de naturezas distintas para a conformidade social, a saber, a informacional e a interpretativa. A conformidade por natureza informacional ocorre quando os agentes imitam outros pela suposição de que esses últimos estão mais bem informados. Esse comportamento pode ser causado pela insuficiência de informações disponíveis e por elevado custo de aquisição de informações novas, ou mesmo, por muita informação disponível, porém muitas delas antagônicas, causando incerteza na escolha de em qual delas acreditar. Essas influências informacionais podem motivar a imitação, tendo por referência a opinião média (Keynes, 1937), ou outros agentes mais informados, com histórico de decisões bem sucedidas ou que aparentem estar mais bem informados. De acordo com Dequech (2013a, p.93), modelos de cascatas de informação e comportamento de manada podem ser resultado de pouca informação e causar estabilidade relativamente precária, ou seja, cria algum tipo de conformidade fundamentada em convenções que podem ser desfeitas caso surjam novas informações relevantes. Por outro lado, há um subconjunto da literatura econômica que identifica a conformidade por imitação causada, justamente, por muita informação, através de evidências de que o comportamento adotado anteriormente tenha sido bem sucedido.

Para Runde (2002a), mesmo que existam informações suficientes e disponíveis para os agentes, ainda assim, pode acontecer a conformidade social por imitação. Com base em nossa discussão sobre os modelos mentais compartilhados, temos que a informação nunca é autointerpretativa: não somos receptores passivos de sinais do mundo exterior, mas interpretamos e inferimos a partir das informações disponíveis. Dessa forma, a questão informacional não exaure as possibilidades de imitação, quando os atores bem informados são incapazes de confiar em suas interpretações, porque eles também podem recorrer à conformidade por imitação. De acordo com as etapas da dimensão prático-avaliativa da agência, podemos entender o problema, deliberar sobre as informações, termos uma interpretação do que poderia ser a melhor forma possível de agir, mas, ainda assim, não sentirmos confiança em executá-la.

As próximas explicações são oriundas da ausência de meios práticos que nos possibilitam desviar dos predicados sociais; portanto, a conformidade se torna a única opção. De acordo com Dequech (2013a, p.101), essas situações são caracterizadas pela existência de alternativas preferidas e mesmo que o agente prefira se desviar, não será capaz de executar a ação por falta de recursos necessários para o desvio. Podemos dividir essa ausência de recursos em dois tipos: de

autoridade ou poder, envolvendo relações e posições sociais, e materiais, como dinheiro e crédito. A ausência de poder envolve a hierarquia de posições sociais em determinado sistema social. Em uma firma, os operários tem que se conformar com suas obrigações estipuladas pela gerência, bem como esta última tem de se conformar com os deveres impostos pelos proprietários. Dessa forma, uma pessoa pode não concordar com determinado predicado institucional, mas tem de se conformar caso queira continuar na posição social que ocupa. Por exemplo, algumas governanças corporativas são impostas pelos proprietários das corporações. Mesmo que o gerente da empresa não concorde com elas e tenha conhecimento de formas melhores de gerir a empresa, ele precisa agir em conformidade com o que lhe foi determinado para manter sua posição na empresa.

A ausência de recursos materiais, como dinheiro, crédito e capital também podem incentivar a conformidade. Imagine, por exemplo, uma tentativa de introdução de inovações como atividade não conformativa. Se é verdade que muitas inovações não são implementadas por causa dos obstáculos em convencer outros agentes melhores posicionados das vantagens em executar uma ação inovadora, também é esperável que uma inovação não seja executada por ausência de dinheiro suficiente para mobilizar as condições de implementação.

Em suma, fica claro que a conformidade social pode resultar da influência de diversos mecanismos sociais, bem como a operação conjunta deles, sobre os indivíduos. Através da conformidade, a estrutura social é continuamente reproduzida, preservando as características sociais do período anterior. Como vimos, os agentes nem sempre estão cientes das estruturas sociais que reproduzem e, muitas vezes, fazem-no por incapacidade de seguir uma trajetória alternativa adiante. O quadro que emerge dessa discussão é da reprodução da estrutura social causada pela conformidade dos indivíduos.

### **3.3 Transformando as estruturas sociais**

Na última seção, esclarecemos alguns modos em que a própria influência estrutural incentiva a conformidade social dos agentes e a consequente reprodução da estrutura social. Nesta seção, será analisado quando as tendências estruturais incentivam justamente a não

conformidade ou quando os próprios agentes conseguem se desviar das tendências conformativas e transformam a estrutura social. É verdade que não são todos os desvios que transformam a estrutura social, mas assumiremos a hipótese de que a mudança estrutural divergente, objeto de estudo desta etapa, requer o desvio de algumas estruturas sociais preestabelecidas.

Contemplando a primeira subseção, apresentaremos nosso entendimento de empreendedor e, mais especificamente, de empreendedor institucional como o agente causal da mudança estrutural divergente. Contudo, não pretendemos sugerir que tais agentes funcionem como *deus ex machina*. Por isso, é fundamental discutirmos os tipos de arranjos institucionais e relacionais que habilitam, ainda que não garantam, esse empreendimento. Na segunda subseção, faremos uma ilustração sintética de um empreendedorismo institucional, apontando na discussão os elementos apresentados previamente e expondo algumas contingências históricas e acidentais que contribuíram para o estabelecimento da mudança estrutural divergente.

### **3.3.1 Condições e implementação do empreendedorismo institucional**

O termo empreendedorismo institucional se refere às diversas "atividades de atores que têm interesse em arranjos institucionais particulares e que alavancam recursos para a criação de novas instituições ou transformam as existentes" (Maguire *et alii*, 2004, p. 657). Essa definição representa o processo de transformação estrutural<sup>52</sup>, causado por agentes individuais ou coletivos, que têm interesse na transformação estrutural. Dessa forma, não é uma teoria completa das possibilidades de transformação estrutural, uma vez que muitas mudanças são causadas acidentalmente, sem planejamento prévio. Nesta subseção, analisaremos, inicialmente, uma concepção de empreendedorismo consistente com nosso arcabouço teórico e com a noção de empreendedorismo institucional, para depois enfatizarmos as condições estruturais que incentivam esse processo, bem como os requisitos para sua implementação.

---

<sup>52</sup> Empregar o termo para as transformações na estrutura social, ao invés de nas instituições, apenas, não é uma novidade. Eisenstadt (1980) foi um dos primeiros a usar o conceito, para se referir a como os indivíduos são os catalisadores da mudança estrutural.

Na literatura econômica, as discussões sobre empreendedorismo são usualmente associadas a Kirzner (1973, p.42) e a Schumpeter (1911, p.65). Para o primeiro, o empreendedor é um agente reativo que tem a capacidade de identificar fins e recursos novos, potencialmente interessantes e viáveis, que até o período corrente não eram percebidos. Já Schumpeter destaca o empreendedor como o agente capaz de criar ideias inovadoras que envolvam a recombinação de materiais e estruturas existentes (Hwang e Powell, 2005). Essas combinações originam novas mercadorias, tecnologias, formas de publicidade e formas de organização ou mercados<sup>53</sup>. Com relação à concepção de agência discutida, temos que Kirzner oferece maior ênfase na dimensão prático-avaliativa, enquanto Schumpeter destaca a dimensão projetiva. Essa distinção é importante para definir a tendência resultante da prática empreendedora. Para o primeiro, a oportunidade preexistente indica alguma condição estrutural que possibilite o empreendedorismo, de forma que o processo tende a causar uma estabilidade maior que a anterior. Por outro lado, em Schumpeter, a atividade empreendedora pressupõe uma estabilidade prévia que é rompida com a introdução da inovação. Essas duas perspectivas serão aproveitadas em nosso enfoque do empreendedorismo institucional.

Ambas as noções destacam a importância da alocação de recursos e a possibilidade do resultado ser uma nova instituição. Essas especificidades definem o entendimento do empreendedorismo institucional, a saber, agentes que alavancam recursos para criar novas ou transformar as instituições existentes. Mais especificamente, DiMaggio (1988, p. 14) enfatiza que novas instituições surgem quando os atores organizados, com recursos suficientes, veem nelas uma oportunidade de realizar os interesses que eles valorizam<sup>54</sup>. Com relação ao nosso arcabouço teórico, entendemos o empreendedorismo institucional como o processo pelo qual agentes, coletivamente, constroem instituições e/ou relações construtivistas.

---

<sup>53</sup> Mais especificamente, Schumpeter identifica cinco novas formas de combinar as forças produtivas:

- 1- uma nova mercadoria ou uma nova qualidade de uma mercadoria;
- 2- um novo método de produzir que pode ser uma forma de aumentar a produtividade ou de manejo comercial da mercadoria;
- 3- abertura de um mercado novo ou que ainda não tenha sido adentrado pela firma;
- 4- uma nova matéria-prima;
- 5- uma nova forma de organizar qualquer indústria, resultando no surgimento ou desaparecimento de posições monopolísticas.

<sup>54</sup> Essa afirmação é entendida, aqui, como uma possibilidade de emergência de instituições e não como uma regra para surgirem novas instituições. De acordo com Hwang e Powell (2005), muitas das mudanças institucionais, ainda que propositais, não são diretamente intencionais. Por isso, é preciso considerar, conjuntamente, as contingências históricas e as consequências não intencionais.

De acordo com Battilana *et alii* (2009), para um agente ser empreendedor institucional, é preciso satisfazer três critérios. O primeiro é produzir novos padrões institucionais e/ou relacionais. Essa condição enfatiza a natureza inovadora do empreendedorismo institucional. O segundo é iniciar mudanças divergentes. Além de criar novos padrões institucionais e/ou relacionais, o empreendedor precisa ter a habilidade para aproveitar uma oportunidade de introduzir tais mudanças ou mesmo criar tal chance. Esse movimento envolve conflito, em algum nível, seja com um conjunto de instituições e relações sociais previamente estabelecido, ou com empreendedores institucionais concorrentes. O terceiro critério é participar ativamente na implementação dessas mudanças. Dessa forma, além da engenhosidade em produzir novos padrões e a habilidade de aproveitar ou criar oportunidades para introduzir a novidade, também é preciso estratégias de difusão da inovação institucional e/ou relacional. Portanto, o empreendedor institucional, seja um indivíduo ou uma organização, precisa apresentar capacidades inovadoras, oportunistas e estratégicas.

Os dois primeiros critérios requerem explicações de como os atores podem se tornar empreendedores institucionais, apesar das tendências estruturais à conformidade social. Propomos a existência de quatro conjuntos de explicações sobre como ocorrem as condições sociais para o empreendedorismo institucional. Diferente das investigações ontológicas, as explicações seguintes não constituem condições necessárias nem isoladamente suficientes para o empreendedorismo institucional acontecer, mas são circunstâncias que estabelecem incentivos para esse tipo de fenômeno.

O primeiro conjunto de explicações envolve a ideia de anomia. Emile Durkheim (1895) introduziu o termo para descrever uma perda de sentido e de direção, em uma sociedade em que o controle social do comportamento individual se torna ineficaz. Esse relativo estado de ausência de normas e de legitimidades ocorre, usualmente, em períodos de revolução, prosperidade súbita, depressão econômica, rupturas tecnológicas ou drásticas mudanças regulatórias. Essas transformações fragilizam a legitimidade dos elementos estruturais previamente estabelecidos, causam maior sensação de incerteza sobre a continuidade e tornam limitados os efeitos sociais conformativos. Um episódio evidente de situação de anomia foi a “Grande Depressão”. Após essa crise, ocorreram mudanças profundas no sistema regulatório, na criação de relações de poder entre países, bem como no surgimento de organizações internacionais. As estruturas

intersubjetivas, tais como regras mais intervencionistas e foco no desenvolvimento nacional, também foram introduzidas nesse período de mudança.

O segundo conjunto de explicações é através das intensificações das contradições existentes entre os elementos de uma estrutura social. Existem circunstâncias em que as influências sociais podem incidir, ao mesmo tempo, a favor e contra determinadas atividades. Weber (1930), por exemplo, mostrou como as tensões entre modelos mentais diferentes, tais como o calvinismo e o catolicismo, favoreciam e reprimiam as atividades capitalistas em ascensão. O comércio, o lucro e a racionalização, características fundamentais do capitalismo para Weber, eram conflitantes com os modelos mentais católicos dominantes em todo o mundo medieval. Nos séculos 16 e 17, o calvinismo e outras formas de protestantismo foram importantes na deslegitimação dos padrões normativos contra o comércio e o lucro, bem como na implementação do capitalismo. O caráter metódico e racional do protestantismo promoveu a mudança estrutural divergente na direção do capitalismo que, ao longo do tempo, tornou-se mais secular e perdeu muitas de suas bases religiosas.

Até o momento, vimos que as crises e as contradições estruturais podem ser importantes dispositivos sociais para ativar o empreendedorismo institucional. Ainda assim, temos dois conjuntos de explicações que envolvem a própria natureza da estrutura social, supondo ausência de crise ou contradição estruturais. A primeira é quando a mesma pessoa assume posições sociais antagônicas ou modelos mentais socialmente compartilhados e posições sociais incompatíveis<sup>55</sup>. Essa instabilidade permanente pode produzir diversas tensões, na atividade diária dos indivíduos, desencadeando a capacidade reflexiva dos atores e alguma distância crítica de arranjos sociais existentes (Emirbayer e Mische, 1998). Um tipo de conflito interno já presente na literatura econômica é a “dissonância cognitiva” (Akerlof e Dickens, 1982). Através de fenômenos de dissonância cognitiva as pessoas são estimuladas a refletir sobre suas crenças preexistentes e produzir novos pensamentos visando a reduzir a quantidade de dissonância e, conseqüentemente, tendo novos *insights* para um possível empreendedorismo institucional. Aproveitando o exemplo de Weber, vemos que o catolicismo foi progressivamente ajustado até se adaptar aos predicados de uma sociedade capitalista.

---

<sup>55</sup> Uma ilustração “não empírica” é o conto “O Banqueiro Anarquista” de Fernando Pessoa.

O quarto conjunto de explicações envolve os conflitos de interesses. Conforme nossa ontologia social, a estrutura social necessariamente abrange relações sociais com assimetria de poder entre as posições sociais que potencialmente causam conflitos de interesses. As instituições e as relações sociais estabelecidas regulam e estabelecem limites a esses conflitos, mas não eliminam os interesses antagônicos entre as posições. Nesse sentido, há uma permanente tensão entre as posições menos poderosas em melhorar sua situação e as posições mais favorecidas em criar e sustentar os mecanismos que preservam o *status quo*. Essa dinâmica endógena não requer necessariamente contradições ou crises estruturais; no entanto, é suficiente para incentivar o empreendedorismo institucional. Na verdade, as condições para a mudança estrutural divergente, explicadas anteriormente, são captadas pelos agentes de forma intermediada pela posição social do agente.

O estudo empírico de Holm (1995) esclarece bem como um conflito de interesse potencializa a ascensão e a queda de uma forma institucional específica de vendas na Noruega. O conflito de interesse é entre os pescadores e os comerciantes de pescado. Os primeiros tinham o interesse comum em restringir o fornecimento de pescado, para conseguir melhores preços por unidade. Por outro lado, os comerciantes queriam preservar os padrões de comércio estabelecidos que incentivam os pescadores a competir entre eles e vender por um preço baixo. Essa relação de poder entre os pescadores e os comerciantes foi alterada a partir da organização dos pescadores e da institucionalização de um sistema de regras que induz os pescadores envolvidos a vender seus produtos coletivamente. O resultado foi o estabelecimento de um comércio bem sucedido de pescado, no sentido de ter ampliado a renda dos pescadores. Ainda assim, o conflito de interesses não foi eliminado, pois apenas as relações de poder entre essas posições sociais foram modificadas.

As quatro condições estruturais apresentadas são oportunidades para os agentes empreenderem mudanças estruturais divergentes. No entanto, ainda na ausência dessas condições, é possível que o empreendedorismo institucional ocorra. Análoga à nossa comparação do empreendedorismo para Kirzner e Schumpeter, temos que os empreendedores institucionais, além de aproveitar as chances existentes, também podem criar oportunidades e consolidá-las, introduzindo novos padrões institucionais e/ou relacionais. Uma oportunidade criada por empreendedores institucionais, identificada por Hwang e Powell (2005, p.199), dá-se através do

processo de “refuncionalidade” (*refunctionality*) e transposição de instituições de um campo específico para outro. Um exemplo fornecido pelos autores foi a mudança divergente, em causa da tradição gastronômica do *fast food*, para um novo tipo empreendido em Berkeley. Esse estilo novo surgiu na década de 1960 e destaca ingredientes frescos e orgânicos de alta qualidade. Essa tradição transpôs convenções do movimento político americano da contracultura, que fazia oposição direta aos interesses das grandes corporações americanas. Considerando o alto nível de articulação desse movimento em Berkeley, os autores mostram que, na década seguinte, alguns dos mesmos predicados desse movimento foram transpostos para o estilo de vida e bem sucedidos na deslegitimação da culinária *fast food* e legitimação desse novo empreendimento.

Outra possibilidade de construção de oportunidade ocorre quando o empreendedor institucional generaliza algum prognóstico pessimista da estrutura social corrente e propõe a mudança estrutural divergente como solução. Esse processo requer, normalmente, que o empreendedor, individual ou coletivo, seja um especialista, isto é, um agente com a dimensão iterativa acurada e reconhecida socialmente. Sua ampla experiência e conhecimento sobre o domínio em que atua potencializa sua capacidade prático-avaliativa e projetiva, fazendo com que seus julgamentos sejam mais aprofundados e suas propostas sejam criativas, ou seja, capazes de elaborar trajetórias futuras de ação que redefinem as estruturas existentes de pensamento e ação. As Nações Unidas para o Meio Ambiente e o Desenvolvimento, por exemplo, foram relativamente bem sucedidas em seu prognóstico pessimista sobre o aquecimento global, causado pela estrutura social vigente, e propuseram um conjunto de mudanças, dentre as quais contratos para a redução da emissão de dióxido de carbono e a criação do mercado de carbono.

Seja através da construção ou do aproveitamento de alguma oportunidade, é crucial que o empreendedor institucional implemente a mudança estrutural divergente. Com base no modelo trifásico de mudança de Lewin (1947), os estudos de empreendedorismo institucional têm enfatizado três conjuntos de atividades envolvidas na implementação da mudança: o desenvolvimento de uma visão, a mobilização de pessoas para apoiar e para sustentar. No entanto, as atividades sugeridas são concernentes ao interior de uma organização, uma vez que esses estudos têm objetivos organizacionais. Dessa forma, propomos uma adaptação mais compatível aos estudos e literatura econômica, bem como ao nosso arcabouço teórico. Nossa proposta é que a primeira etapa seja a construção de um arquétipo institucional e/ou relacional,

posteriormente a mobilização de recursos e negociação para sua implementação e, por fim, a consolidação de mecanismos que influenciem a conformidade social.

A primeira etapa, da construção de um arquétipo institucional e/ou relacional, requer o uso de recursos cognitivos disponíveis, para a análise da situação, bem como recursos discursivos específicos para o público que pretende persuadir. A dimensão iterativa da agência que envolve a esquematização da experiência adquirida em interações passadas é uma importante fonte de competência. Com a dimensão prático-avaliativa, o agente consegue perceber a oportunidade do empreendedorismo institucional, na estrutura social vigente, ou construir a partir de um prognóstico. A dimensão projetiva é a responsável pela elaboração do arquétipo institucional e/ou relacional, bem como pela estratégia de implementação e manutenção.

A segunda etapa consiste em mobilizar recursos. Isso requer convencer pessoas com posições sociais importantes a apoiar (ou, pelo menos, não se opor) a execução, bem como investir recursos na difusão e na institucionalização do arquétipo divergente. O processo de conquistar aliados envolve o que Fligstein (1997, p.398) denominou de “habilidades sociais”. O empreendedor institucional negocia com grupos sociais para encontrar e manter uma identidade coletiva e consolidar interesses comuns. Nesse processo, é provável que ocorram modificações, no projeto inicial, na medida em que os agentes seguidores possuem interesses heterogêneos. No estudo de Holm (1995), por exemplo, os pescadores sabiam da possibilidade de recorrer ao sistema legal norueguês. No entanto, essa tentativa envolveria múltiplos esforços. Primeiramente, teriam que convencer os políticos da importância de sua causa, para justificar um lugar na agenda política. Em segundo lugar, seria provável que a solução proposta no modelo sofresse diversas alterações no processo burocrático, de acordo com os diversos interesses que a máquina política abrange. Ainda assim, o resultado final poderia ser reprovado na votação ou passaria por tanta modificação que o arquétipo institucional e/ou relacional não representaria mais os interesses iniciais.

Os recursos mobilizados nessa etapa são majoritariamente de autoridade e materiais. Para Lawson (2012), a forma mais eficiente e recorrente de ter acesso ao poder, na sociedade moderna, é através da criação de organizações, para a realização dos objetivos pretendidos. O sistema econômico atual está repleto de organizações, cujo objetivo principal é defender determinados interesses. Conjuntamente, na formação de organizações, o empreendedor

institucional pode ter que mobilizar dinheiro e crédito para financiar os projetos, publicidade e pesquisas.

A terceira etapa envolve a elaboração e a efetivação de mecanismos de *enforcement* da nova instituição. Esses mecanismos são importantes para incentivar a conformidade, como discutimos na seção 3.2. Quando envolve o aparato legal, é plausível esperar regulações que proíbam os desvios estipulando punições. Além disso, é possível elaborar instituições normativas que ameçam a reputação dos desviantes potenciais e/ou estipulem incentivos para a conformidade. Quando esses padrões são internalizados nos agentes, surgem sanções internas que contribuem ainda mais para a reprodução dessa estrutura social.

Levando-se em consideração os aspectos apresentados, fica evidente que o empreendedorismo institucional não é um processo simples. Ele requer um conjunto de condições estruturais e capacidades da agência, bem como estratégias de implementação e manutenção. Seu estudo possibilita a compreensão de que a dinâmica social não é exógena aos agentes e que sempre há possibilidade de transformação estrutural, ainda que tais situações também sejam repletas de consequências não intencionais.

### **3.3.2 Indícios de empreendedorismo institucional na economia: o caso dos teóricos da agência**

Nessa parte, utilizamos o modelo desenvolvido anteriormente para fazermos uma primeira aproximação empírica, indicando como um grupo de economistas, os teóricos da agência, foram empreendedores institucionais no desenvolvimento e na institucionalização de um novo modelo de gestão corporativa nos países anglo-saxões. Começaremos mostrando a composição da estrutura social prévia, para depois indicarmos as mudanças sociais que deram oportunidade para o empreendedorismo institucional. A partir disso, sugerimos que os teóricos da agência desenvolveram críticas a elementos estruturais bem estabelecidos, propuseram um novo arranjo institucional e relacional, que foi legitimado através de um processo de mobilização de recursos, pessoas e organizações, bem como foram bem sucedidos no estabelecimento de mecanismos de *enforcement*. O resultado foi a transformação estrutural divergente que apresentou diversas consequências para o sistema econômico e sua estrutura social.

Dentre as diversas relações e posições sociais dentro de uma firma, faremos uma simplificação conveniente aos nossos propósitos. Dividiremos as posições sociais corporativas em proprietários (ou acionistas), a gerência (ou a administração) e os trabalhadores. Obviamente, existem firmas nas quais os proprietários gerem a própria empresa, mas, como ficará claro adiante, são exceções em nosso estudo. Começando pelo estudo de Galbraith (1983), percebemos que as corporações de capital aberto, nos Estados Unidos, eram majoritariamente dominadas pela gerência, isto é, os proprietários tinham seus direitos com relação à gerência e à sua empresa bastante limitados.

De acordo com Galbraith (1983, p.64), dois estudiosos pioneiros, Adolf A. Berle Jr. e Gardiner C. Means, concluíram que, na maioria das duzentas maiores empresas dos Estados Unidos, o controle havia passado para a administração. Esse resultado é contraintuitivo se consideramos que a estrutura objetiva, isto é, a relação impessoal entre acionistas e gerência estabelece que a administração tem a obrigação de prestar contas e ser conduzida pelos proprietários. No entanto, existia uma estrutura intersubjetiva, nessa relação gerência e proprietários, em que o primeiro elegia o conselho de diretores, os quais, então, de maneira “incestuosa” (nos termos de Galbraith), escolhiam a administração que os havia selecionado anteriormente. Essa convenção que transfere o poder dos proprietários para os administradores foi um elemento estrutural legitimado socialmente no sistema econômico norte-americano.

As causas dessa situação, argumentou Galbraith (*ibid*, p.65), são que, por um lado, os títulos de propriedade das empresas foram amplamente dispersados entre acionistas, sem a mínima qualificação e experiência para exercer o poder que a propriedade conferia. Por outro lado, o funcionamento da corporação se tornou progressivamente complicado, requisitando competências administrativas e mercadológicas especializadas. O resultado dessas tendências foi a completa incapacidade dos proprietários, não participantes da rotina corporativa, em intervir eficazmente, a ponto de seu único direito ser o de receber seu lucro. De acordo com Berle (*apud*, Galbraith), a condição de existência dos acionistas passou a ser sua passividade. Portanto, conclui Galbraith, o poder resultante da propriedade declinou e o poder da administração ampliou significativamente. Nesse contexto, a governança corporativa se tornou mais diversificada e concentrada nos *stakeholders*, isto é, em todos os envolvidos nos processos da corporação.

A estrutura social foi reproduzida através da conformidade dos agentes envolvidos (proprietários e administradores), até a década de 1970. Nesse período, ocorreu um conjunto de mudanças sistêmicas que serviram de condição para o empreendedorismo institucional. No sistema monetário, tivemos o surgimento do dólar-fiduciário, como reserva de valor internacional, conferindo poder econômico ao governo americano, de forma inédita na história do capitalismo. Tivemos mudanças na postura dos Bancos Centrais que passaram a buscar a estabilização dos preços, ao invés do crescimento econômico. No sistema financeiro, temos a internacionalização dos mercados de capitais, o crescimento das inovações e da concorrência financeira, favorecendo a emergência de organizações financeiras com novas configurações e potências.

Essas novidades causaram, dentre outras coisas, uma crescente e recorrente discrepância entre, de um lado, os valores dos ativos monetários e financeiros representativos da riqueza e, do outro lado, dos ativos reais, isto é, dos valores dos bens e serviços que representam os setores produtivos e de serviços não financeiros. Dessa forma, ocorreram a estagnação das grandes corporações não financeiras americanas, com problemas de lucratividade e, ao mesmo tempo, empresas financeiras altamente lucrativas, crescendo e expandindo seus negócios.

Nesse contexto de favorecimento do mercado financeiro, surgem duas ideias fundamentais para o empreendimento institucional vindouro. A primeira é a Hipótese dos Mercados Eficientes (HME), pela qual Fama (1970) define o mercado financeiro como eficiente, ou seja, como o único mercado em que o preço dos ativos negociados reflete inteiramente as informações disponíveis. A segunda é a lógica da maximização do valor para o acionista (MVA), a qual Jensen e Meckling (1976), com raízes na teoria da agência, um ramo da economia financeira, postulam que a separação entre propriedade e controle da firma envolve um conflito de interesses entre o proprietário e a gerência (ou, nos termos dos autores, entre o principal e o agente respectivamente). Esse conflito é explicado pela suposição de que, sendo os gerentes maximizadores dos seus interesses, não possuem as mesmas motivações que os proprietários e são incentivados a alocar os recursos da firma de forma ineficiente, o que significa não maximizar o lucro.

A alteração entre os objetivos do agente e do principal é explicada pela lógica da diversificação de portfólio. Os acionistas conseguem diversificar seu portfólio, reduzindo o risco

da sua carteira de ativos; já o gerente procura reduzir os riscos através de diversos instrumentos, como retenções de lucros, diferimento de aumentos de dividendos, implementando projetos, visando ao prestígio pelo aumento do tamanho da empresa e diversificando-a. Essas medidas reduzem o risco e ampliam os benefícios da gerência, mas não são estratégias eficientes para aumentar a rentabilidade sobre o capital físico e, por isso, são alocações ineficientes de recurso. Na lógica da MVA, as empresas deveriam adotar as seguintes modificações: (1) implementar mais fusões e aquisições em detrimento dos investimentos<sup>56</sup>; (2) especializar-se no *core business*<sup>57</sup>; (3) usar mais serviços terceirizados e fornecedores; (4) realizar maior distribuição de dividendos e recompra de ações<sup>58</sup>; (5) reduzir mão-de-obra, especialmente a sindicalizada; (6) aumentar o uso da tecnologia de informação.

Os teóricos da agência diagnosticaram que as governanças corporativas do período deixaram as empresas americanas “inchadas” de setores, amplamente verticalizadas, e com excesso de força de trabalho, especialmente o sindicalizado, que, em termos contábeis, representa

---

<sup>56</sup> O investimento passou a ter uma conotação negativa, significando maiores custos de curto prazo e incerteza sobre os retornos de longo prazo, mas com maior capacidade produtiva, o que aumenta o risco de ineficiência. A fusão passou a ser vista como uma opção mais rentável no curto prazo e isso se traduziu em melhores avaliações no mercado de ações, do que o investimento. Pode-se dizer que houve um aspecto performativo nesse ponto. A difusão da crença de que a fusão é mais rentável que o investimento incentivou os gerentes a praticá-la e os acionistas a avaliar positivamente a empresa. Com a avaliação positiva, as ações da empresa são valorizadas, permitindo mais recursos para a empresa, que pode continuar as operações e criar ciclos de valorização.

<sup>57</sup> Nesse período, houve fechamento de plantas e departamentos inteiros, reduzindo, substancialmente, o tamanho das empresas e aumentando a taxa de desemprego a níveis históricos (Lazonick e Sullivan, 2000). Com a concepção de empresa “enxuta”, as corporações se focaram na divisão mais rentável que, na maioria dos casos, é o seu *core business*. Com isso, as empresas americanas tiveram sua cadeia produtiva fragmentada e a necessidade de ampliar a rede de relações entre as firmas envolvidas na mesma cadeia produtiva. Uma condição de possibilidade dessa maior coordenação entre firmas foi o investimento em tecnologia da informação. De acordo com Fligstein e Shin (2005, p. 4), a MVA e seus processos decorrentes incentivaram a indústria americana de tecnologia de informação, especificamente após 1985. Um dos efeitos da tecnologia da informação foi o aumento da codificação e da padronização, reduzindo a especificidade do ativo, facilitando a governança de processos, com relações contratuais com outras empresas fornecedoras. Este processo gerou maior capacidade de auferir lucros com maior liquidez, configurações ideais para as exigências da MVA. Além disso, possibilitou a criação de grandes corporações, como fornecedoras ou firmas cujo custo de mão-de-obra é baixo e que possui rápida capacidade de adaptação tecnológica via demanda. Neste contexto, as empresas dos países emergentes tiveram uma grande oportunidade de inserção no comércio internacional.

<sup>58</sup> A avaliação do mercado de capitais passou a ser de fundamental importância através da lógica da MVA. Isso porque esse mercado é visto como o mais eficiente, de forma que a precificação das ações é o maior sinalizador do desempenho da empresa. Com isso, quanto maior o valor das ações, maior tende a ser a avaliação positiva das operações da empresa. Uma das maneiras de alavancar o preço das ações foi a alteração da política de dividendos. A distribuição de dividendos aumentou, substancialmente, até mesmo em empresas em que o lucro estava em queda. Outra medida muito comum é a política de recompra de ações. Esta prática sinaliza, para o mercado, que o preço das ações está subavaliado e, por isso, a própria empresa, que pressupõe ser a maior conhecedora do seu próprio desempenho econômico, recompra, estimulando uma avaliação mais positiva e, conseqüentemente, alavancando o preço das ações.

custos adicionais e maiores processos burocráticos. Diante desse diagnóstico, alguns investidores institucionais, denominados *leveraged-buyouts*, iniciaram um processo de aquisição, ainda na década de 70, de empresas de pequeno porte de proprietários-gerentes e subsidiárias vendidas por corporações maiores, que iniciaram o processo de especialização, como ficará mais claro adiante. Nos anos seguintes, as empresas intensificaram o *downsizing* e a distribuição de lucros em forma de dividendos. Essas empresas foram reestruturadas: desde sua relação proprietários-gerência, até sua intensa redução e “dessindicalização” da força de trabalho (Kerstenetsky, 2007).

Tendo identificado a existência de interesses divergentes entre os principais e os agentes, esta teoria da firma argumenta que as metas, ou seja, os rendimentos dos acionistas, devem ser o objetivo da corporação. Isso porque todos os participantes da corporação possuem contratos explícitos ou implícitos que lhes permitem saber de antemão com quanto e quando serão remunerados, exceto os acionistas. Além disso, a remuneração dos acionistas só é estipulada depois da remuneração de todos os outros participantes da firma. Ademais, qualquer integrante da corporação possui o direito de acionar judicialmente a companhia, caso não tenha sua remuneração recebida, com exceção dos acionistas.

Jensen (2001, p.9) afirma que apenas a MVA é capaz de disciplinar a gerência, obrigando-a a agir em conformidade com os interesses dos acionistas. Essa lógica também estipula critérios objetivos para poder avaliar as operações corporativas. A governança corporativa que emerge da teoria da MVA fornece uma completa especificação do propósito da corporação ou da função-objetivo da empresa e dos mecanismos de *enforcement*.

Os mecanismos de *enforcement* foram fundamentados na ideia de suprimir os interesses divergentes da gerência e dos outros participantes e de criar incentivos para que esses ajustem seus objetivos aos dos proprietários. O resultado foi a criação de uma nova forma de gestão, onde “a taxa de retorno sobre as ações das empresas era a sua medida de desempenho superior, e a maximização de valor para o acionista se tornou seu credo” (Lazonick e Sullivan, 2000, p. 16).

Em um contexto de insatisfação quanto aos resultados das empresas americanas, a MVA rapidamente adquiriu ampla natureza intersubjetiva, isto é, passou a ser compartilhada pelos agentes. A etapa seguinte foi a sua implementação na estrutura objetiva. A mobilização de recursos e de pessoas foi iniciada através do direcionamento ao gerente da insatisfação com a

situação existente. Assim, as empresas financeiras, os acionistas e o governo americano adotaram os prognósticos da MVA. O governo americano, motivado pela MVA, implementou modificações na regulamentação. O que comumente se chama de desregulamentação foi, na verdade, a elaboração de um sistema de leis adequadas aos objetivos da lógica financeira. Por exemplo, houve a alteração da legislação tributária americana, por meio da emenda 401K, em 1980, que concedeu isenção de impostos a funcionários que aplicassem em fundos de pensão. Com isso, houve um fluxo maciço de renda em direção a esses fundos, totalizando quase US\$ 400 bilhões até o final dos anos 1980, e quase US\$ 2 trilhões no final dos anos 1990 (Lowenstein, 2004, p.24-5).

Os fundos de pensão tiveram um papel importante na imposição da MVA à governança corporativa das empresas. Conforme Lawson (2012) e Galbraith (1983), a forma mais eficiente de ter acesso ao poder, na sociedade moderna, é através da criação ou do uso de organizações para a realização de objetivos; os fundos de pensão e outros investidores institucionais foram tais organizações. Através desses, o interesse dos proprietários, antes disperso entre acionistas incapacitados, ganhou novos aliados que possibilitaram ampliar os instrumentos de poder dos proprietários para influenciar as decisões da gerência das corporações.

Dentre as diversas estratégias dos investidores institucionais para impor a lógica da MVA, identificamos o maior monitoramento sobre as operações das corporações. Se antes eram os acionistas incapacitados que tinham o direito de monitorar, agora quem monitora são especialistas com ampla capacidade analítica. Com a concentração da propriedade, os investidores institucionais conseguem formar os conselhos de administração que serão responsáveis pelo monitoramento da gerência e romper com as relações intersubjetivas incestuosas do período anterior que concentrava o poder na gerência.

Outro fator importante dos investidores institucionais foi a exigência de maior transparência ou divulgação de relatórios, com detalhes minuciosos, das operações corporativas e alteração das regulações internas das empresas. Essas imposições foram complementadas por sanções positivas. As empresas de capital aberto que seguissem essas prescrições estariam aptas a receber volumes significativos de recursos dos investidores institucionais. Os investidores institucionais sempre adotaram regras claras para suas aplicações e grande parte dos fundos disponíveis, nos mercados de capitais, sempre estiveram em posse desses investidores. Dessa

forma, o mercado de ações adquiriu maior capacidade de punir as gestões ineficientes, ou com informações assimétricas entre a gerência e os acionistas, e recompensar as governanças eficientes.

O primeiro mecanismo foi a criação de incentivos pecuniários para a gerência alinhar suas metas aos objetivos dos proprietários. Foram criados vários planos de estímulos para os executivos, vinculando sua remuneração aos resultados esperados pelos proprietários. É comum em empresas com a governança corporativa da MVA ter a remuneração da gerência vinculada a bônus e prêmios progressivos, ligados ao lucro ou ao preço das ações da empresa. Dessa forma, a gerência tem incentivos diretos para expandir a valorização das ações de sua empresa.

O segundo mecanismo é o incentivo ao endividamento ou, em termos técnicos, o controle de mercado via débito. A ideia é restringir o fluxo de caixa livre à disposição da gerência, forçando esta a eliminar as operações ineficientes já existentes e limitar qualquer ação que possa comprometer a maximização do valor do acionista. O elevado endividamento submete a gerência à constante fiscalização do mercado de capital, já que qualquer empreendimento novo teria de ser financiado por meio de lançamento de débito.

Se os mecanismos de *enforcement* discutidos acima não forem suficientes para a conformidade da gerência à MVA, ainda existem dois outros mecanismos mais diretos. O primeiro é a demissão e a substituição pelo conselho administrativo. O segundo é a possibilidade de aquisição hostil. Essa prática se disseminou no período, principalmente em empresas que não seguiam a MVA, pois passou a representar ineficiência e possibilidade de aquisição a baixo custo (ações desvalorizadas). Dessa forma, a aquisição hostil potencial impõe limites às ações da gerência, fazendo com que um “bom” preço das ações seja uma obrigação, uma condição da própria manutenção no cargo, dado que a não conformidade levaria direta ou indiretamente à demissão.

De acordo com Fligstein e Shin (2007), durante as décadas de 1980 e 1990, os gerentes que resistiram à lógica da MVA descobriram que o preço das ações das suas empresas caíam e, com isso, aumentava a possibilidade de aquisições hostis. Esse mecanismo teve importância ímpar na difusão da governança corporativa da MVA. Primeiro, ao incorporar essa lógica, os investidores deixam de aplicar seu dinheiro em empresas com governanças diferentes. Assim,

criou-se um padrão normativo, em que governanças diferentes da lógica MVA faziam com que o preço de suas ações declinasse até a compra hostil. Após a aquisição, a gerência era demitida e contratada uma nova gerência com a condição de praticar a governança da MVA.

O processo de aquisições hostis acelerou a consolidação da MVA e criou uma demanda por novos gerentes que seguiam a MVA. Assim sendo, o condicionamento passou a se iniciar na formação dos gerentes. Os grandes centros educacionais de *business*, administração de empresas e finanças advogam as teses da MVA. Assim como o monopólio da educação foi fundamental para a manutenção do poder da religião, o sistema educacional atual é importante para formar profissionais comprometidos com a MVA. A habituação da lógica da MVA, na formação dos gerentes, difundiu essa instituição para empresas de outros países e organismos nacionais e internacionais. Tanto o Fed, como o Tesouro americano, estiveram comprometidos com o condicionamento, através da explicação da crise asiática em termos da governança corporativa. No plano internacional, encontramos instituições, como o FMI, condicionando seus empréstimos de emergência a reformas estruturais profundas que também passavam pela governança corporativa. Organizações internacionais, como a OCDE e o Banco Mundial, também estipularam normas e diretrizes de governança corporativa fortemente influenciadas pela lógica da MVA (Singh *et al.*, p.7-8).

O resultado desse processo foi a disseminação e a legitimação da governança corporativa da MVA que, inicialmente, tornou-se elemento importante da estrutura social norte americana, assim como a expansão para países como a Inglaterra, Canadá, Austrália e Nova Zelândia. Atualmente, é possível identificar firmas com essa governança corporativa em diversos países do mundo, apesar de não ser predominante em algumas nações importantes, como a Alemanha, França, Brasil, China, Japão e outras (Fligstein e Choo, 2005).

## **4. Conclusão**

De acordo com a abordagem do RC, nosso conhecimento pode ser avaliado, criticado e, em última análise, melhorado (racionalidade de julgamento), ainda que todo conhecimento sempre seja inerentemente falível e socialmente criado (relativismo epistemológico). A consequência disso é dupla. Em primeiro lugar, a própria avaliação de qualquer investigação depende de critérios específicos compartilhados, em certa medida, por parte da comunidade que se compromete à avaliação. Nesse sentido, acreditamos que a maior contribuição desse trabalho é incentivar a investigação interdisciplinar concentrada em problemas econômicos. Em segundo lugar, uma vez que a conclusão de cada teoria é falível, ela sempre poderá ser o ponto de partida para o progresso potencial que pode vir a refutá-la ou a refiná-la. Dessa forma, entendemos os resultados dessa investigação (apresentados a seguir na seção 4.1), como de natureza indicativa, como os primeiros passos na elaboração de um programa de pesquisa. Além disso, o fato de ser uma primeira aproximação inclui, necessariamente, limitações (apresentadas na seção 4.2). Acreditamos que torná-las visíveis pode facilitar questionamentos valiosos para o progresso do conhecimento.

### **4.1. Resumo das contribuições**

Esta dissertação objetivou ampliar a contribuição potencial dos estudos ontológicos ao complementar a ontologia filosófica do RCE, de elevado grau de abstração, com uma ontologia científica, concentrada em entidades mais concretas, que combina diversas teorias de economistas e de outros cientistas sociais. Esta atividade resultou em um arcabouço teórico que aprimora contribuições prévias em pelo menos quatro pontos.

O primeiro ponto foi a ênfase explícita na distinção ontológica entre regras sociais e instituições. A literatura econômica tem definido as instituições com sistemas de regras sociais. Contudo, não parece existir alguma elaboração sistemática sobre as diferenças entre elas. O dilema que encontramos foi o seguinte: se a maioria das instituições são formadas por regras

sociais, qual é o papel explicativo de ambas? Aproveitando a natureza interdisciplinar do estudo das regras sociais, resgatamos alguns debates importantes sobre a importância das regras sociais e encontramos que, além do papel prescritivo, as regras sociais se constituem de algoritmos simples. Assim como as moléculas de água são sistemas com propriedades emergentes, como a liquidez e a ausência de inflamabilidade (uma propriedade de suas partes quando isoladas), a instituição consiste em sistema de regras sociais com a propriedade emergente de ampliar os algoritmos para formas sofisticadas e de legitimar algumas regras sociais. Dessa forma, foi possível conciliar a tradição dos estudos das regras sociais e das instituições, preservando o papel explicativo de ambas.

O segundo ponto foi distinguir, ontologicamente, as regras e as relações sociais. Através do critério causal de atribuição de realidade a um objeto, percebemos em tais regras e relações capacidades distintas em operar mudanças em coisas materiais. As regras sociais e as instituições são disposições que habilitam e/ou restringem as ações humanas, através de efeitos regulativo e constitutivo, bem como influencia o pensamento humano, através de efeitos normativos, motivacionais (simples e profundo), cognitivos (informacional, prática e profundo) e emocionais. As relações sociais distribuem assimetricamente os diversos recursos de poder, institucionais, materiais e informacionais e envolvem distintos interesses posicionais e interpessoais. Esses poderes causais diferentes nos mostram que, apesar da permanente interação recursiva entre as regras e as relações sociais são elas melhor abordadas se tratadas, analiticamente, como formas sociais distintas. Ambas assumem papéis importantes na explicação dos fenômenos econômicos e sociais.

O terceiro ponto foi apresentar, no mesmo modelo, a estrutura social como composta por elementos de natureza intersubjetiva, objetiva e internalizada. Isso significa que, além de destacarmos a natureza distinta das regras sociais e das relações sociais, temos, de igual modo, a demarcação entre (a) as dimensões impessoais ou objetivas das relações sociais e das instituições, (b) as relações interpessoais e instituições intersubjetivas e (c) os hábitos sociais e outras internalizações. Dessa forma, nossa compreensão da realidade social e econômica abrange instituições, relações e hábitos sociais que influenciam os agentes, de forma relativamente independente (no presente) de sua interpretação e vontade, bem como esses mesmos agentes são capazes de estabelecer novas relações interpessoais e convenções entre si, podendo, inclusive,

fomentar novos predicados sociais opostos às influências objetivas. A natureza objetiva de alguns elementos estruturais não garante sua permanência no tempo e espaço, uma vez que sua reprodução e transformação é sempre resultado das ações efetivas dos agentes ou, adotando o discurso padrão da sociologia, depende da construção social.

O quarto foi uma concepção de indivíduo que envolve uma noção tridimensional de sua capacidade de agir (composta pela dimensão iterativa, prático-avaliativa e projetiva) e uma autorreflexividade que possibilita reformular os desejos e intenções, bem como a própria identidade. As dimensões da agência se interpenetram com os diversos elementos estruturais, fazendo com que a agência humana abranja um sofisticado processo temporalmente incorporado de engajamento social, informado pelo passado (hábitos e experiências), orientado para o futuro (capacidade de imaginar possibilidades alternativas e aderir a convenções sobre os acontecimentos vindouros) e concentrado no presente (capacidade de contextualizar as diversas restrições institucionais e as distribuições relacionais). Diante dessa multiplicidade de propriedades, o indivíduo, mesmo sendo influenciado pelas relações sociais, pelas instituições e pelos hábitos sociais, é dotado de uma forte subjetividade, no sentido de ter vontades próprias e poder se desviar das influências sociais quando for de seu interesse ou por sentimento de obrigação.

Fundamentados em nossa reflexão ontológica, introduzimos a discussão sobre o empreendedorismo institucional, em contextos econômicos, para mostrar que a estrutura social não é permanente e que não é preciso uma concepção voluntarista de sociedade para explicar a transformação social empreendida pelos agentes. Muitos economistas têm enfatizado, com outros termos, o fato de que a estrutura social é potencialmente transformável, mas poucos têm avançado na teorização das condições sociais em que agentes individuais ou coletivos possam efetivamente transformar a estrutura social e introduzir novos modelos institucionais e relacionais de acordo com seus interesses, ainda que surjam consequências não intencionais. Normalmente, ou a mudança estrutural é incluída como algo exógeno aos modelos ou os modelos explicam apenas as mudanças na estrutura intersubjetiva. Nesse sentido, acreditamos que esse trabalho contribuiu para esse projeto mais amplo.

## 4.2. Limitações

Nossa abordagem foi concentrada na apreensão de processos gerais, com um nível de abstração não comum entre os economistas (talvez com exceção dos metodólogos da economia), até mesmo na parte da ontologia científica, o que, sem dúvida, limita a capacidade descritiva do modelo em explicar mecanismos específicos em contextos particulares. Tentamos, em parte, suprir essa limitação, através do exemplo de empreendedorismo institucional. No entanto, nossa ilustração não se fundamentou diretamente em dados empíricos, o que não significa também que esta ilustração não se baseie em premissas e em investigações empíricas feitas por nossas referências. Contudo, temos consciência de sua limitação.

Outro limite importante é sobre a natureza do arcabouço teórico proposto. Sabemos que os cientistas sociais possuem uma grande variedade de fins e que a construção de modelos segue esses predicados. O modelo proposto é do tipo explicativo, ou seja, foi construído para oferecer uma compreensão mais profunda dos fenômenos de interesse. Nesse sentido, ele pouco contribui para tentar estimar valores futuros de variáveis de interesse ou para analisar os possíveis efeitos de intervenções políticas. Na melhor das hipóteses, nosso modelo pode fornecer uma visão de mundo para a construção metodológica de procedimentos para tais fins.

Por fim, uma das dificuldades encontradas foi delimitar o material de referência que seria representativo do pensamento do RC ou RCE e das abordagens complementares utilizadas. Dessa forma, o esforço de associar as ideias sem incorrer em contradição interna foi maior e, conseqüentemente, limitou a expansão de algumas discussões permanecendo apenas, em estágio inicial de elaboração. Acreditamos que o debate sobre as explicações e implicações dos elementos objetivos e intersubjetivos, bem como a importância dos recursos materiais e discursivos, requer maiores desenvolvimentos visando a expor melhor seu valor explanatório.

## 5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AKERLOF, George; DICKENS, William. (1982) The Economic Consequences of Cognitive Dissonance. *American Economic Review*. v.72, p.307-319.
- AKERLOF, George; KRANTON, Rachel. (2000) Economics and Identity. *Quarterly Journal of Economics*, v. 115, n.3, p. 715-753.
- AL-AMOUDI, Ismael. (2010) Immanent non-algorithmic rules: an ontological study of social rules, *Journal for the Theory of Social Behaviour*, vol 40, n 3, p. 289-313, 2010.
- AOKI, Mashahiko. (2011) Institutions as Cognitive Media between Strategic Interactions and Individual Beliefs. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol 79, p. 20–34.
- ARCHER, Margaret, (2003) *Structure, Agency and the Internal Conversation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ARCHER, Margaret. (2001) *Critical Realism: Essential Readings*. London: Routledge.
- ARCHER, Margaret. (2000) For structure: its reality, properties and powers: A reply to Anthony King, *The Sociological Review*, vol 48, n 3, p.464-472.
- ARTHUR, Brian. (2000) Cognition The black box of Economics, In: COLANDER, David. (Ed.) *The complexity vision and teaching of economics*. Edward Elgar Publishing, Northampton.
- BANDURA, Albert. (1989) Social cognitive theory, In: VASTA, Ross. (Ed.), *Annals of child development*, vol. 6, p. 1-60.
- BANDURA, Albert. (2008) *A evolução da teoria social cognitiva*. In: Bandura; Azzi; Polydoro (Orgs.). *Teoria social cognitiva*, Porto Alegre: Artmed.
- BATTILANA, Julie. (2006) Agency and institutions: The enabling role of individuals' social position. *Organization*, vol 13, n 5, p. 653–676.
- BATTILANA, Julie; LECA, Bernard; BOXENBAUM, Eva. (2009) How actors change institutions: Towards a theory of institutional entrepreneurship. *Academy of Management Annals*, vol 3, p. 65–107.
- BECKER, Gary. (1976) *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: Chicago University Press.
- BECKER, Gary; MURPHY, Kevin; GROSSMAN, Michael. (2004) *The Economic Theory of Illegal Goods: The Case of Drugs*. Working Paper 10976, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- BERGER, Peter.; LUCKMANN, Thomas. (1966) *A construção social da realidade: Tratado de sociologia do conhecimento*, Petrópolis: Vozes, 2004.
- BHASKAR, Roy. (1975) *A Realist Theory of Science*. London: Verso, 1997.

- BHASKAR, Roy. (1996) “*Ontologia*”, in T. Bottomore e William Outhwaite (orgs.), *Dicionário do pensamento social do século XX*. Rio de Janeiro, Jorge Zahar Editor.
- BHASKAR, Roy. (1998) *Societies*. In: ARCHER, Margaret et al. (Ed.) *Critical Realism: essential readings*. Londres: Routledge.
- BIBOW, Jorg; LEWIS, Paul; RUNDE, Jochen. (2005) *Uncertainty, Conventional Behavior, and Economic Sociology*. *American Journal of Economics and Sociology*, v. 64, n. 2, p. 507-32.
- BIGO, Vinca. (2006) *Open and closed systems and the Cambridge School*, *Review of Social Economy*, vol 64, n 4, p. 493-514.
- BOETTKE, Peter; COYNE, Christopher. (2009) *Context Matters: Institutions and Entrepreneurship*, *Foundations and Trends in Entrepreneurship Monograph Series*.
- BOURDIEU, Pierre. (1996) *Razões práticas: sobre a teoria da ação*. São Paulo: Papirus.
- BOURDIEU, Pierre. (2005a) *O campo econômico*, *Política e Sociedade*, vol 6.
- BOURDIEU, Pierre. (2005b) *Principles of Economic Anthropology*. In: SMELSER, N. e SWEDBERG, R. (Ed.). *The Handbook of Economic Sociology*. 2. Princeton: Princeton University Press.
- BUNGE, Mario. (2000) *Systemism: the alternative to individualism and holism*. *Journal of Socio-Economics*, vol. 29, p. 147–157.
- BUNGE, Mario. (2012) *Evaluating Philosophies*, Dordrecht; New York: Springer.
- CALDWELL, Bruce (1980) *A Critique of Friedman’s Methodological Instrumentalism*, *Southern Economics Journal*, Vol. 47, n. 2, p. 366-374.
- DAMÁSIO, António. (2009) *Social implications of recent advances in the Neurosciences*, *Forum Futures*, p.34-37.
- DANERMARK, Berth; EKSTRÖM, Mats; JAKOBSEN, Liselotte; KARLSSON, Jan. (2002) *Explaining Society: Critical Realism in the Social Sciences*, London: Routledge.
- DAVID, Paul. (1985) *Clio and the Economics of QWERTY*, *The American Economic Review*, Vol. 75, n. 2, p. 332-337.
- DAVIS, Gerald; THOMPSON, Tracy. (1994) *Social movement perspective on corporate control*. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 39, n.1, p. 141-173.
- DAVIS, John B. (1994) *The Locus of Keynes’s Philosophical Thinking in The General Theory: the concept of convention*. In K.I. Vaughn (ed.), *Perspectives on the Thinking of Economic Thought, Volume X: Method, Competition, Conflict and Measurement in the Twentieth Century*. London: Edward Elgar, p. 157–178.

DAVIS, John B., (2004) The agency–structure model and the embedded individual in heterodox economics. In Paul Lewis (ed.) *Transforming Economics: Perspectives on the Critical Realism Project*, London: Routledge, p. 132-151.

DELBRIDGE, Rick; EDWARDS, Tim. (2008) Challenging conventions: Roles and processes during non-isomorphic institutional change. *Human Relations*, vol 61, n 3, p. 299–325.

DELBRIDGE, Rick; EDWARDS, Tim. (2013) Inhabiting Institutions: Critical Realist Refinements to Understanding Institutional Complexity and Change. *Organization Studies*, vol. 34, n 7, p. 927–947.

DENZAU, Arthur T.; NORTH, Douglass C. (1993) Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, *Economic History*, p. 1-15.

DEQUECH, David. (2001) Bounded Rationality, Institutions, and Uncertainty, *Journal of Economic Issues*, vol. 15, n 4, p. 911-929.

DEQUECH, David (2007-8) Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics, *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 30, n. 2.

DEQUECH, David. (2009) Institutions, social norms, and decision-theoretic norms. *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 72, p. 70-78.

DEQUECH, David. (2011a) *Instituições e a relação entre economia e sociologia*, *Estudos Econômicos*, Vol.41, n. 3, São Paulo.

DEQUECH, David. (2011b) Financial conventions in Keynes's theory: the stock exchange. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 33, p. 469-489.

DEQUECH, David. (2011c) Uncertainty: A Typology and Refinements of Existing Concepts. *Journal of Economic Issues*, Vol. 45, p. 621-640.

DEQUECH, David. (2011d) The French economics of conventions Interpretation, legitimacy, justification, uncertainty and norms, artigo apresentado em “Séminaire Conventions”, Université Paris Ouest.

DEQUECH, David. (2013a) Economic institutions: explanations for conformity and room for deviation. *Journal of Institutional Economics*, Vol. 9, p. 81-108.

DEQUECH, David. (2013b) *Instituições - o conceito e algumas tipologias*, Mimeo.

DEWEY, John. (1922) *Human Nature and Conduct*. New York: Modern Library.

DIMAGGIO, Paul. (1997) Culture and Cognition. *Annual Review of Sociology*, Vol. 24.

DIMAGGIO, Paul. (1988) Interest and agency in institutional theory. In: L. Zucker (ed.): *Institutional Patterns and Organizations*. Massachusetts, MA: Ballinger, p. 3–22.

DIMAGGIO, Paul, & POWELL, Walter. (1983) The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, vol. 48, p. 147–160.

DOSI, Giovanni; EGIDI, Massimo. (1991) Substantive and Procedural Uncertainty: An Exploration of Economic Behaviours in Changing Environments, *Journal of Evolutionary Economics*, Springer, vol. 1(2), p. 145-68.

DUPUY, Jean Pierre. (2004a) Economics as Symptom, in Lewis, P. *Transforming Economics: Perspectives on the Critical Realist Project*, Routledge.

DUPUY, Jean Pierre. (2004b) Intersubjectivity and embodiment. *Journal of Bioeconomics*, vol 6, n 2, p.275-294.

DUMÉNIL, Gerard; LÉVY, Dominique. (2009) Thirty Years of Neoliberalism under U.S. Hegemony. in Fine B., Saad Filho A., *Elgar Companion to Marxist Economics*, Edward Elgar: Aldershot, England.

DURKHEIM, Émile. (1895) *The Rules of Sociological Method*. Glencoe, IL: Press, 1985.

EISENSTADT, Shmuel. (1980) Cultural orientations, institutional entrepreneurs and social change: Comparative analysis of traditional civilizations. *American Journal of Sociology*, vol 85, p. 840–869.

ELDER-VASS, Dave. (2007) Social structure and social relations, *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 37:4, p. 463-77.

ELDER-VASS, Dave. (2008) Integrating institutional, relational, and embodied structure: an emergentist perspective, BSA Annual Conference. Harrogate.

EMIRBAYER, Mustafa; MISCHE, Ann. (1998) What is agency? *The American Journal of Sociology*, v. 103, n. 4, p. 962-1023.

FAMA, Eugene. (1970) Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work, *The Journal of Finance*, Vol. 25, n. 2.

FLEETWOOD, Steve. (1995) *Hayek's Political Economy: The Socio Economics of Order*. London: Routledge.

FLEETWOOD, Steve (1997) Situating Critical Realism in Economics, *Ekonomia*, vol. 1, n 2, p. 1-8.

FLEETWOOD, Steve. (2008a) Structure, Institution, Agency, Habit and Reflexive Deliberation, *Journal of Institutional Economics*, vol 4, n 2, p. 183–203.

FLEETWOOD, Steve. (2008b) Institutions and social structures. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 38 (3). p. 241-265.

- FLEETWOOD, Steve. BROWN, Andrew. ROBERTS, John. (2002) The marriage of critical realism and marxism: Happy, unhappy or on the rocks? In: Brown, A., Fleetwood, S. and Roberts, J., eds. (2002) *Critical Realism and Marxism*. London: Routledge.
- FLIGSTEIN, Neil. (1997) Social skill and institutional theory. *American Behavioral Scientist*, vol. 40, p.397-405.
- FLIGSTEIN, Neil. (2001) Social skill and the theory of fields. *Sociological Theory*, vol 19, n 2, p. 105–125.
- FLIGSTEIN, Neil. (2008) Fields, power and social skill: a critical analysis of the New Institutionalism. *International Public Management Review*, vol. 9, n 1, p. 227-253.
- FLIGSTEIN, Neil; CHOO, Jennifer. (2005) *Annual Review of Law and Social Science*, Vol. 1, p. 61-84.
- FLIGSTEIN, Neil; SHIN, Taekjin. (2007) Shareholder Value and the Transformation of the U.S. Economy, 1984–2000, *Sociological Forum*, Vol. 22, n 4, p. 399–424.
- FOUCAULT, Michel. (1977) *Vigiar e Punir: nascimento da prisão*. 30. ed. Petrópolis: Vozes, 2005.
- FULLBROOK, Edward. (2001) An Intersubjective Theory of Value.” In: Edward Fullbrook (ed.): *Intersubjectivity in Economics*. London: Routledge, p. 273-299.
- FULLBROOK, Edward (Ed.) (2003) *The Crisis in Economics. The post-autistic economic movement: the first 600 days*, Londrês, Routledge.
- GALBRAITH, John Kenneth. (1983) *Anatomia do poder*. 4. ed. São Paulo: Pioneira, 1999.
- GARCIA-PARPET, Marie-France. (1986). *A construção social de um mercado perfeito: o caso de Fontaines-en-Sologne*. *Estudos Sociedade e Agricultura*, vol. 20, p. 5-44, 2003.
- GARUD, Raghu; KARNØE, Peter. (2001) Path Creation as a Process of Mindful Deviation. In: GARUD, Raghu. e KARNØE, Peter. (Ed.). *Path Dependence and Creation*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- GIDDENS, A. (1979) *Central Problems in Social Theory*. London: Macmillan.
- GRANOVETTER, Mark. (1985) *Ação econômica e estrutura social o problema da imersão*, *Revista de Administração de Empresas*, vol. 6, n. 1, Art. 5, jan./jun. 2007.
- GRANOVETTER, Mark. (2007) The Impact of Social Structure on Economic Outcomes, *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, n 1, p. 33-50.
- HAUSSMAN, Daniel (2008) *The Philosophy of Economics: An Anthology*. Cambridge Press. New York.
- HAYEK, Fredrick A. (1967) *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Chicago: University of Chicago Press.

- HODGSON, Geoffrey. (2000) Structures and institutions: reflections on institutionalism, structuration theory and critical realism. University of Hertfordshire (mimeo).
- HODGSON, Geoffrey. (2001) *A Evolução das Instituições: Uma agenda para pesquisa teórica futura*, *Econômica*, vol. 3, n 1, p. 97-125.
- HODGSON, Geoffrey. (2006) What are institutions, *Journal of Economic Issues*, vol. 40, n 1, p. 1-25.
- HODGSON, Geoffrey (2008) Prospects for Economic Sociology, *Philosophy of the Social Sciences*, Vol. 38, n 1, p. 133-149.
- HODGSON, Geoffrey (2009) Institutional Economics into the Twenty-First Century, *Studi e Note di Economia*, Anno XIV, n 1, p. 03-26.
- HODGSON, Geoffrey. (2010) Choice, habit and evolution, *Journal of Evolutionary Economics*, vol 20, n 1, p. 1-18.
- HODGSON, Geoffrey. (2011a) Sickonomics: Diagnoses and Remedies, *Review of Social Economy*, September, vol. 69, n 3, p. 357-76.
- HODGSON, Geoffrey. (2011b) Downward causation - some second thoughts. Watford. Disponível em: <<http://www.geoffrey-hodgson.info/downward-causation.htm>>. Acesso em: 26 ago.
- HOLM, Petter. (1995) The dynamics of institutionalization: Transformation processes in Norwegian fisheries. *Administrative Science Quarterly*, vol 40, p. 398-422.
- HUME, David (1777) *An enquiry concerning human understanding*, Indianapolis: Hackett Publishing Company (1993).
- HWANG, Hokyū; POWELL, Walter. (2005) Institutions and Entrepreneurship. In S.A. Alvarez, R. Agarwal & O. Sorenson (Eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Publishers.
- JAMES, William. (1890) *Essays in Radical Empiricism*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press (1976).
- JENSEN, Michael. (1989) The eclipse of the public corporation. *Harvard Business Review* vol 67, p. 61-73.
- JENSEN, Michael. (2001) *O orçamento não funciona. Vamos consertá-lo. Revista Exame – Harvard Business Review*, ed. 764, p. 85-93.
- JENSEN, Michael, MECKLING, William. (1976) Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, vol 3, n 4, p. 305-360.
- JESSOP, Bob; NIELSEN, Klaus. (2003) Institutions and Rules, *Research Papers Network Institutional Theory*, n 11, p.1-11.

JOSEPH, Jonathan; ROBERTS, John. (2004) *Realism Discourse and Deconstruction*, Routledge, Londrês e Nova York.

KERSTENETSKY, Jacques. (2007) *A natureza da firma contemporânea: O problema da governança corporativa à luz da história do pensamento econômico*. *Econômica*, v.9, n.2, p. 209-238, dezembro.

KEYNES, John Maynard. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan.

KEYNES, John Maynard. (1937) 'The General Theory of Employment', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 51, p. 209–223.

KIRZNER, Israel. (1973) *Competição e atividade empresarial*. Instituto Ludwig Von Mises, São Paulo, 2012.

KUHN, Thomas. (1962) *A estrutura das revoluções científicas*. 3.<sup>a</sup> edição. São Paulo: Perspectiva, 2000.

LATSIS, John. (2005) Is there redemption for conventions?, *Cambridge Journal of Economics*, vol 29, n 5, p. 709-727.

LATSIS, John. (2006) Convention and Intersubjectivity New Developments in French Economics, *Journal for the Theory of Social Behaviour*, Vol 36, n 3, p. 255–277.

LATSIS, John.; DE LARQUIER, Guilhermete.; BESSIS, Franck. (2010) Are conventions solutions to uncertainty? Contrasting visions of social coordination, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 32, n 4, p. 535-558.

LAWRENCE, Thomas. (2008) Power, institutions and organizations. In Greenwood R., Oliver C., Sahlin K. & Suddaby R. (Eds.), *The Sage handbook of organizational institutionalism* (pp. 170–197). London: SAGE Publications.

LAWSON, Clive., LATSIS, John and MARTINS, Nuno (eds.) (2007), *Contributions to Social Ontology*. London: Routledge.

LAWSON, Tony. (1997) *Economics and Reality*. Londres: Routledge.

LAWSON, Tony. (1999) Developments in economics as realist social theory, in S. Fleetwood (ed.) *Critical Realism in Economics: Development and debate*, London and New York, Routledge.

LAWSON, Tony. (2003a) *Reorienting Economics*. Londres: Routledge.

LAWSON, Tony. (2003b) Institutionalism On the Need to Firm up Notions of Social Structure and the Human Subject, *Journal of Economic Issues*, vol 37, n 1, p. 175-207.

LAWSON, Tony. (2004a) *A Conception of Ontology*, mimeo.

- LAWSON, Tony. (2004b) "Philosophical Under-Labouring in the Context of Modern Economics: Aiming at Truth and Usefulness in the Meanest of Ways." In J.B. Davis, A. Marciano, & J. Runde (Eds.), *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- LAWSON, Tony. (2009) *On the Nature and Role of Formalism in Economics*, in FULBROOK, Edward (ed) *Ontology and Economics: Tony Lawson and his critics*, London: Routledge.
- LAWSON, Tony. (2012) *Ontology and the study of social reality: emergence, organisation, community, power, social relations, corporations, artefacts and money*, *Cambridge Journal of Economics*, vol 36, p. 345–385.
- LAWSON, Tony. (2013) *Emergence, Morphogenesis, Causal Reduction and Downward causation*, In: ARCHER, Margaret. (Ed) *Social Morphogenesis*, Springer, Lausanne.
- LAWSON, Tony. (2013) *Soros's Theory of Reflexivity: a critical comment*. Forthcoming in the *Revue de Philosophie Economique*.
- LAZONICK, William; SULLIVAN, Mary. *Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance*. *Economy and Society* Vol 29, n 1, p. 13–35, 2000.
- LECA, Bernard; NACCACHE, Philippe. (2006) *A critical realist approach to institutional entrepreneurship*. *Organization*, vol 13, n 5, p. 627–651.
- LEWIN, Kurt. (1947) *Frontiers in group dynamics*. *Human Relations*, vol.1, p.5–41.
- LEWIS, David. (1969) *Convention: a philosophical study*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- LEWIS, Paul. (1999) *Metaphor and Critical Realism,*' in S. Fleetwood (ed.) *Critical Realism in Economics: Development and Debate*, London and New York: Routledge.
- LEWIS, Paul. (2000) *Realism, Causality and the Problem of Social Structure*, *Journal for the Theory of Social Behaviour*, vol 30, n 3, p. 249-268.
- LEWIS, Paul. (2004) *Structure and agency in economic analysis: the case of Austrian economics and the material embeddedness of socio-economic life*. In: DAVIS, John B.; MARCIANO, Alain; RUNDE, Jochen (Eds). *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*, p. 291–316. Cheltenham: Edward Elgar.
- LEWIS, Paul. (2005) *Structure, agency and causality in post-revival Austrian economics tensions and resolutions*, *Review of Political Economy*, vol 17, n 2, p. 291-316.
- LEWIS, Paul; RUNDE, Jochen. (2002) *Intersubjectivity in the Socio-Economic World: A Critical Realist Perspective*. In FULBROOK, Edward (ed.), *Intersubjectivity in Economics: Structures and Agents*. London and New York: Routledge, p. 198-215.

- LEWIS, Paul; RUNDE, Jochen. (2007) Subjectivism, Social Structures and the Possibility of Socio-economic Order: The case of Ludwig Lachmann, *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol 62, p. 167-186.
- LOPEZ, José. (2001) Metaphors of Social Complexity, pp. 86-96 in J. Lopez and G. Potter (eds.) *After Postmodernism: An Introduction to Critical Realism*, London: The Athlone Press.
- LOPEZ, José. SCOTT, John. (2000) *Social Structure*, Buckingham: Open University Press.
- LOWENSTEIN, Roger. (2004) *Origins of the Crash: The Great Bubble and Its Undoing*. New York: Penguin Press.
- MACHLUP, Fritz. (1974) *Semántica Económica*. Madrid: Siglo XXI.
- MACKENZIE, Donald. (2006) *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. MIT Press.
- MAGUIRE, Steve; HARDY, Cynthia; LAWRENCE, Thomas. (2004) Institutional entrepreneurship in emerging fields: HIV/AIDS treatment advocacy in Canada. *Academy of Management Journal*, vol. 47, p.657-679.
- MAKI, Uskali (2001) Economic ontology: what? why? how?, in U. Maki (ed.) *The Economic World View: Studies in the Ontology of Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- MARSHALL, Alfred (1920) *Principles of Economics*, London: Macmillan, 1986.
- MARX, Karl. (1867) *O Capital: Crítica da economia política, I/1*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- MILBERG, William. (2008) Shifting Sources and Uses of Profits: Sustaining U.S. Financialization with Global Value Chains, *Economy and Society*, vol. 37, n. 3, p. 420-451.
- MILL, John Stuart (1848) *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*, London, Longmans, 1909.
- MISES, Ludwig Von. (1949) *Ação Humana*. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.
- MICHAELIS. *Moderno Dicionário da Língua Portuguesa*. Disponível em: <<http://michaelis.uol.com.br/moderno/portugues/index.php>> Acesso em 10 out. 2013.
- MISES, Ludwig Von. (1949) *Ação Humana*. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.
- MORGAN, Jamie; OLSEN, Wendy. (2010) Conceptual issues in institutional economics: clarifying the fluidity of rules, *Journal of Institutional Economics*, p. 1-30.
- MUTCH, Alistair. (2007) Reflexivity and the institutional entrepreneur: A historical explanation. *Organization Studies*, vol 28, n. 7, p. 1123–1140.

- NEGRU, Ioana. (2009) From Fragmentation to Ontologically Reflexive Pluralism. *Journal of Philosophical Economics*, v. I, n. 2, p. 127-150.
- NORTH, Douglass. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH, Douglass. (1991) Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 1, p. 97-112.
- NORTH, Douglass. (1996) *Economics and Cognitive Science*. St. Louis: Washington University.
- ORLÉAN, André. (1999) *Le Pouvoir de la finance*, Odile Jacob, Paris.
- ORLÉAN, André. (2003) Réflexion sur les fondements institutionnels de l'objectivité marchande, *Cahiers d'Economie Politique*, vol 44, p. 181-96.
- ORLÉAN, André. (2005) The self-referential hypothesis in finance, In TOUFFUT, Jean Philippe (Ed.) *The Stability of Finance in Europa*, Paris, Albin Michel.
- ORLÉAN, André. (2006) The Cognitive Turning point in Economics Social Beliefs and Conventions, In ARENA, Richard; FESTRÉ, Agnès (Eds.) *Knowledge, Beliefs and Economics*, Edward Elgar, p. 269-299.
- ORLÉAN, André. (2008) Knowledge in Finance: Objective Value versus Convention, In ARENA, Richard; FESTRÉ, Agnès (Eds.) *Handbook of Knowledge and Economics*, Edward Elgar.
- PINCH, Trevor; SWEDBERG, Richard (eds). (2008) *Living in a Material World: Economic Sociology Meets Science and Technology Studies*. The MIT Press, Cambridge e Londrês.
- POLANYI, Karl. (1957) The economy as instituted process. In *Trade and Market in the Early Empires*, ed. K. Polanyi et al. Regnery.
- POLANYI, Michael (1967) *The Tacit Dimension*. Gloucester, MA: Peter Smith.
- POPPER, Karl. (1972) *Conhecimento objetivo*. Belo Horizonte: Editora Itatiaia, 1999.
- POPPER, Karl. (1976) The Logic of the Social Sciences, In Adorno et al., pp. 87-104.
- PORPORA, Douglas. (1989) Four Concepts of Social Structure, *Journal for the Theory of Social Behaviour*, vol 19, n 2, p. 195-211.
- PORPORA, Douglas. (2007) On Elder-Vass: Refining a Refinement, *Journal for the Theory of Social Behaviour*, vol. 37, n 2, p. 195-200.
- POWELL, Woody; SMITH-DOERR, Laurel. (1994) Networks and Economic Life, In: SMELSER, Neil.; SWEDBERG, Richard; (Eds) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press, p. 368-402.

- PRATTEN, Stephen. (2007a) Ontological Theorising and the Assumptions Issue in Economics. In: LATSIS et alii. Contributions to Social Ontology, Routledge.
- PRATTEN, Stephen. (2007b) The scope of ontological theorising. *Foundation of Science* 12:235–256.
- PREDA, Alex. (2009) *Framing Finance: The Boundaries of Markets and Modern Capitalism*, The university of chicago press, Chicago e Londres.
- RAWLS, John. (1955) The Concept of Rules, *Philosophical Review*, vol 64, n 1, p. 2-32.
- ROBBINS, Lionel. (1935). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- RUNDE, Jochen. (2001) Bringing Social Structure Back into Economics, On Critical Realism and Hayek's Scientism Essay, *The Review of Austrian Economics*, vol 14, n 1, p. 5-24.
- RUNDE, Jochen. (2002a) Information, Knowledge and Agency: The Information Theoretic Approach and the Austrians, *Review of Social Economy*, vol 60, n 2, p. 183-208.
- RUNDE, Jochen. (2002b) Filling in the Background, *Journal of Economic Methodology*, vol 9, n 1, p. 11–30.
- SAMUELSON, Paul (1947) *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Harvard University Press, 1983.
- SCHUMPETER, Joseph. (1911) *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. Coleção Os Economistas. São Paulo, Nova Cultural Ltda, 1997.
- SCHUMPETER, Joseph (1954) *History of Economic Analysis*, New York: Oxford University Press.
- SCOTT, John. (2001) 'Where is Social Structure' in *After Postmodernism: An Introduction to Critical Realism*, eds J. Lopez and G. Potter, London, The Athlone Press: 77-85.
- SCOTT, W. R. (1995). *Institutions and Organizations*. Sage Publications, London.
- SEARLE, John. (1995) *The Construction of Social Reality* The Penguin Press, London.
- SEARLE, John. (2005) What is an institution?, *Journal of Institutional Economics*, vol 1, n 1, p. 1–22.
- SHACKLE, G.L.S. (1972) *Epistemics and Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SINGH, Ajit; SINGH, Alaka; WEISSE, Bruce. (2002) *Corporate Governance, Competition, the New International Financial Architecture and Larger Corporations in Emerging Markets*. Working Paper No. 250, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, UK.
- SOROS, George. (2009) *The Crash of 2009 and What it Means: The New Paradigm for Financial Markets*, New York: Public Affairs.

SUGDEN, Robert. (1986), *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*, Oxford, Blackwell, 2a edição, 2004.

SWEDBERG, Richard (2005) - Can there be a sociological concept of interest?, *Theory and Society*, vol 34, p. 359-390.

SWEDBERG, Richard. (2012) *The Role of Confidence in Finance*, In: K. K. CETINA; A. PREDA (Eds), *Handbook of the Sociology of Finance*. New York: Oxford University Press.

THERET, Bruno. (2003) *As instituições entre as estruturas e as ações*. Lua Nova, vol 58, p. 225-254.

USHER, Abbot Payson. (1954) *A History of Mechanical Inventions*. Cambridge, Harvard University Press.

VON MISES, Ludwig. (1949) *Ação Humana: uma tratado de economia*, Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1990.

WEBER, Max. (1930) *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. São Paulo: Cia. das Letras, 2012.

WILLIAMSON, Oliver. (1991) Comparative economic organization: the analysis of discrete structure alternatives. *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, p. 269-296.

WITTGENSTEIN, Ludwig. (1953) *Investigações Filosóficas*. In: Col. "Os Pensadores". São Paulo: Nova Cultural, 1989.