

O COMPORTAMENTO HUMANO NO PENSAMENTO INSTITUCIONALISTA – UMA BREVE DISCUSSÃO

THE HUMAN BEHAVIOR IN THE INSTITUTIONALIST THOUGHT – A BRIEF DISCUSSION

Olinda Barcelos

O homem, pela sua capacidade de encantar o mundo, de lhe conferir um sentido, torna-o simultaneamente mais selvagem e mais belo. Liberdade de criação rima com faculdade de destruição. (Jean-Martin Rabot).

O poder de fazer o bem quase sempre anda junto com a possibilidade de fazer o oposto. (SEN, 2000).

RESUMO

Este artigo tem como objetivo analisar o comportamento humano sob o enfoque de três abordagens do pensamento institucionalista. O comportamento humano, para os “tradicionais”, não tende ao equilíbrio, a um fim, não é inerte, ele é mutável e sujeito a um conjunto de normas, valores e regras. O comportamento do indivíduo é influenciado pelas instituições, mas também influencia e as transforma através da ação coletiva. Para a Nova Economia Institucional (NEI), o comportamento humano é oportunista (nas formas de manifesto, sutil e natural) e possui racionalidade limitada, conforme apregoado por Simon. A abordagem neo-institucionalista resgata importantes conceitos dos “velhos”, destacando que o comportamento humano não tende ao equilíbrio, pode até objetivar a otimização de resultados, mas nada garante que terá sucesso, pois o ambiente é incerto e recheado de dúvidas. O núcleo da análise versa que o comportamento humano é imprevisível, molda e é

moldado pelos instintos, pelos hábitos, pelo oportunismo, pela racionalidade limitada, sujeito a um conjunto de normas e regras que podem alterar suas relações econômicas. O comportamento humano não é “dado”, não tende ao equilíbrio econômico e ao ponto ótimo.

Palavras-chave: Comportamento Humano. Pensamento Institucionalista. Teoria Neoclássica.

ABSTRACT

This article has as objective analyze the human behavior under the focus of three thought instucionalista approaches. The human behavior for the “traditional” does not tend to balance, to an end, is not inert, it is changeable, subject to a rules set, values and rules. The human behavior is influenced by the institutions, but also it influences and it transforms them through the collective action. For on Nei, the human behavior is opportunistic (in the forms of manifest, subtle and natural) and it owns limited rationality, like divulged by Simon. The approach neo-institucionalista important rescues concepts of the “old”, detaching that the human behavior does not tend to balance, it can even objectify the results optimization, but anything guarantees that it will have success, because the environment is doubts uncertain and stuffed. The analysis versa nucleus that the human behavior is unexpected, moulds and it is moulded by the instincts, by the habits, by the opportunism, by the limited rationality, subject to a rules and rules set that can change their economic relations. The human behavior is not “given”, does not tend to economic balance and to the optimum point.

Keywords: Human behavior. Thought institucionalista. Neoclassic theory.

INTRODUÇÃO

O comportamento humano, sob o aspecto econômico e social, é discutido de diversas maneiras. A teoria neoclássica pressupõe o indivíduo como dado, otimizador de resultado, em busca do equilíbrio, ou seja, um comportamento estático e previsto. O pensamento institucionalista, apesar de apresentar inúmeras diferenças nas abordagens, desde os teóricos “tradicionais” até os trabalhos mais recentes, tem como ponto de convergência que o comportamento humano é dinâmico, algo em construção e influenciável. Para os institucionalistas, os instintos, os hábitos, as regras, a história, a experiência passada importam.

O presente artigo pretende analisar a questão do comportamento humano no pensamento institucionalista. Para tanto, prevê o desenvolvimento de uma pesquisa exploratória, com dados da bibliografia relativa ao tema, destacando os pressupostos sobre comportamento humano defendidos pela abordagem tradicional, pela Nova Economia Institucional e pela abordagem Neo-institucionalista.

Para o *mainstream*, o comportamento humano é dado, estático e otimizador, ou seja, pode ser adaptável em um modelo econômico, para então, mediante o resultado da aplicação do modelo escolhido, as atitudes econômicas empreendidas aconteçam conforme o disposto no modelo econômico privilegiado para tal análise. Para o pensamento institucionalista, o comportamento humano não é dado, é dinâmico, posicionamento contrário ao da teoria neoclássica. No entanto, é possível perceber que as correntes do pensa-

mento institucionalista divergem em alguns pressupostos a respeito do tema, admitindo até certa racionalidade no comportamento, próprio do *mainstream*.

A escolha do tema é justificada, primeiramente, pela crescente importância do papel das instituições ao desenvolvimento nacional; segundo, pela necessidade de ser considerada a questão da dinamicidade do comportamento do ser humano em suas ações; terceiro, pela importância da interdisciplinaridade na elaboração de políticas públicas em âmbito econômico; e, finalmente, pelo questionamento sobre a existência ou não de um núcleo central no discurso a respeito do comportamento humano.

O presente trabalho é desenvolvido sob a hipótese da existência de um discurso único sobre o comportamento humano nas ações econômicas presente nas abordagens do pensamento institucionalista, apesar das inúmeras diferenças entre estas. Tal discurso único seria contrário à teoria neoclássica.

Para tanto, o artigo está desenvolvido na seguinte ordem a partir desta introdução: uma revisão sobre o comportamento humano no contexto econômico segundo a ótica dos institucionalistas “tradicionais”, Thorsten B. Veblen, John Commons e Wesley Mitchell, será tópico desenvolvido no primeiro item; o pensamento dos teóricos da Nova Economia Institucional, Oliver Williamson, Ronald Coase e Douglass North, sobre o comportamento do indivíduo será tema do segundo item; no terceiro item, será apresentada a contribuição da corrente neo-institucionalista, a exemplo de Hodgson e Dugger; e após será apresentada a conclusão deste artigo.

1 UMA REVISÃO SOBRE O COMPORTAMENTO HUMANO A PARTIR DA ABORDAGEM DOS INSTITUCIONALISTAS “TRADICIONAIS”

Os representantes do “velho” institucionalismo, como Thorsten B. Veblen, John Commons e Wesley Mitchell, defenderam a importância das instituições no ambiente econômico, bem como a necessidade do entendimento que o estudo da economia não poderia ter como base a busca racional pelo equilíbrio, conforme apregoa a teoria neoclássica. Pois segundo esta teoria, o comportamento humano é previsível, é “dado”, sempre em busca do equilíbrio maximizador e do ponto ótimo. Para os “tradicionais”, os sistemas econômicos não tendem ao equilíbrio, e sim, preocupam-se com os custos e benefícios sociais, ou seja:

A atividade humana não é meramente a soma das atividades de indivíduos movidos pela busca de um ganho econômico máximo. Na atividade econômica é possível discernir padrões de ações coletivas, que não se reduzem à pura soma dos atos individuais.¹

Os tradicionais rejeitavam a ideia que o comportamento humano era hedonista, então “negavam que o comportamento econômico pudesse ser entendido como uma ação racional e inteligente de indivíduos guiados pela disposição de obter prazer e evitar a dor”.²

Thorstein Veblen (1857-1929) definiu instituição como hábitos estabelecidos pelo pensamento comum do ser humano que se tornam instituições quando rotinizados por uma sociedade. Veblen fez referência ao instinto humano, tanto construtivo como destrutivo,

¹ Maria Hermínia Tavares de Almeida, em apresentação ao livro *A Teoria da Classe Ociosa*, de Thorstein Veblen, 1983, p. VIII e IX.

² *Ibid.*, p. X.

em que os traços do comportamento estavam inter-relacionados. Instituições são “*settled habits of thought common to the generality of men*” (VEBLEN, 1909 apud HODGSON, 1997, p. 287); o comportamento humano é formado a partir dos instintos, e também coopera à formação dos mesmos. Considerando os instintos³ como o ponto de partida à evolução das instituições, percebe-se que estas formam o comportamento humano e também são influenciadas pelos indivíduos.

Segundo Conceição (2002, p.122), “o conceito de instituição em Veblen pode ser resumido como um conjunto de normas, valores e regras e sua evolução”. Veblen não aceitava que o homem tivesse um comportamento dado e sempre otimizado, como fosse seu único objetivo, ao contrário, o comportamento do indivíduo é mutável, com hábitos que podem resultar em instituições. Então, instituições são hábitos coletivos institucionalizados, passíveis de mudanças e transformações. São os hábitos de pensamento que interessa e não somente os interesses econômicos dos indivíduos e da sociedade.⁴

Considerando que os antigos institucionalistas negaram pensar economia como um processo de busca pelo equilíbrio, Conceição (2002, p. 122) destaca que o pensamento de Veblen concentrou-se em três pontos:

na inadequação da teoria neoclássica em tratar as inovações, supondo-as dadas, desconsiderando as condições de sua implantação; na preocupação com a maneira como se dá a mudança e o conseqüente crescimento, e não com o equilíbrio estável; e na ênfase no processo de evolução econômica e transformação tecnológica.

Destaca-se, a partir de Conceição (2002), que Veblen coloca a tecnologia como o centro do processo de desenvolvimento, no entanto, instituição não é uma organização, esta é produto das instituições e o indivíduo é quem toma a decisão. O comportamento humano em Veblen é algo ativo e passível de mudança, ou seja, o comportamento pode ser direcionado à otimização econômica, mas nada garante que terá um resultado equilibrado e otimizador, pois o sistema econômico está inserido num processo e sofre influências de diversas ciências, a exemplo da Sociologia e da História.

Segundo Samuels (1995), um dos pontos centrais da crítica dos institucionalistas ao neoclassicismo está em considerar o comportamento humano como algo independente, racional e com preferências dadas. Então, a teoria marginalista falha ao considerar o “individualismo metodológico” ao invés do “coletivismo metodológico”.⁵

³ Os instintos são formados pelo ambiente cultural como também pelos fatores hereditários. Os instintos formam os hábitos das pessoas e quando estes se tornam enraizados, formam as instituições.

⁴ Sobre o comportamento do indivíduo sob a ótica de uma hierarquia de valores, Tamayo (2007, p. 7) contribui com a seguinte observação: “os valores implicam necessariamente uma preferência, uma distinção entre o importante e o secundário, entre o que tem valor e o que não tem. Assim, a essência mesma dos valores parece ser permitir a sua hierarquização. A organização hierárquica de valores pressupõe que o indivíduo não se relacione com o mundo físico e social como um observador que assiste a um espetáculo, mas com um ator que participa, que toma partido, que se envolve nele”.

⁵ “Individualismo metodológico” representa tratar o comportamento humano de forma independente e racional, segundo os pressupostos do pensamento neoclássico e “coletivismo metodológico” prevê o comportamento humano como algo interdependente. A respeito da crítica ao “individualismo metodológico” Ferrari Júnior e Conceição (2001, p. 118) destacam: “a oposição ao ‘individualismo metodológico’ se dá porque o mesmo se assenta em pressupostos que falseiam a complexa, dinâmica e interativa realidade econômica, que pouco tem a ver com a racionalidade otimizadora de equilíbrio”.

The institutionalist critique of neoclassicism is wide ranging: neoclassicism is faulted for its methodological individualism, that is, for its practice of treating individuals as independent and self-subsistent, possessing given preferences, whereas institutionalists find that individuals and culture are mutually interdependent and that the analysis of markets ipso facto constitutes methodological collectivism (SAMUELS, 1995, p. 572).

A noção de evolução e de movimento que é possível encontrar na literatura de Veblen não aparece nos escritos de John Commons, pois para este instituição é definida como uma ação coletiva no âmbito do controle, da libertação e da expansão da ação individual.⁶ Então, desprende-se que para Commons o comportamento humano é mutante e não-previsível no mundo real.⁷ O indivíduo é o centro da análise institucionalista.

Ação coletiva compreende toda a gama de comportamentos, organizados ou não, sendo que o princípio comum a todos é o maior ou menor controle, liberação e ampliação da ação coletiva.⁸ Sobre os atos coletivos (organizações sindicais, associação de patrões, associações comerciais), Commons os considera, por vezes, mais poderosos que a ação coletiva de interesse político, ou seja, o próprio Estado.⁹

A teoria da ação individual de Commons é aceita na Ciência Jurídica, principalmente em relação a sanções coletivas; o indivíduo pode ter um comportamento imprevisível como também racional, pode vir a traçar objetivo, mas nada garante o resultado, e o equilíbrio não existe, pois os homens se relacionam com outros homens.¹⁰

O comportamento humano pode ser movido por uma ação racional, com predomínio da razão em busca do equilíbrio, mas nada garante que o resultado será otimizador, pois as pessoas atuam num mundo de incerteza, onde o comportamento sofre influências da dúvida e imprevisões.

A questão da incerteza está presente na abordagem de Commons, na qual o comportamento humano é influenciado pela dúvida e expectativa. Segundo Atkinson e Oleson (1998),¹¹ Commons destaca que enquanto os neoclássicos pensam em conceitos da ciên-

⁶ Segundo escrito por Whalen, em artigo titulado John R. Common's Institutional Economics: A Re-Examination (1989), no qual procura resgatar a contribuição deste importante pensador da teoria institucionalista.

⁷ A abordagem de Commons é bem-vinda à Nova Economia Institucional, principalmente para Williamson quando este desenvolve trabalhos relacionados a custos de transação e a importância dos vários contratos; ou seja, o trabalho de Commons seria a base de uma nova abordagem da microeconomia.

⁸ O controle sobre os indivíduos sempre resulta em um ganho ou uma perda para outro indivíduo (na execução de um contrato, um crédito correspondente a um débito reconhecido pela ação coletiva. O controle coletivo se torna um tabu ou uma proibição. Essa proibição se torna a liberdade para outra pessoa que se torna imune a essa proibição. Exemplo da relação patrão e trabalhador: o patrão tem a liberdade de empregado de trabalhar ou não e o empregado tem a liberdade do patrão de contratar ou despedir (COMMONS, 1931).

⁹ Na linguagem do direito, os atos coletivos expressam direitos e deveres, não direitos e não deveres. Sob o ponto de vista da ação individual, esses atos requerem atuação, abstenção e evasão. Do ponto de vista da situação econômica, proporcionam segurança, conformidade, liberdade e exposição. Na linguagem de causa, efeito ou propósito, os princípios comuns a todos são escassez, eficiência, visão de futuro, regras de funcionamento da ação coletiva e fatores limitantes e complementares da teoria econômica. Na linguagem de efeito das regras sobre a ação individual se expressam mediante os verbos auxiliares que mostram o que o indivíduo pode e o que não pode fazer, deve ou não deve porque a ação coletiva obriga ou não obriga (COMMONS, 1931).

¹⁰ A análise das sanções coletivas proporciona uma correlação entre economia, direito e ética (fundamental para economia institucional). Os indivíduos podem ser punidos nas três esferas e a economia institucional representa a união desses campos. A economia institucional se preocupa com a eficiência dessas punições (COMMONS, 1931).

¹¹ Em artigo intitulado *Commons & Keynes: Their Assault on Laissez Faire*, os autores procuram fazer uma revisão das similaridades e diferenças entre Keynes e Commons, pois ambos tentaram desenvolver instituições necessárias para salvar o capitalismo, como também a questão da incerteza está presente nos escritos dos dois pensadores.

cia física onde a causa precede o efeito, os economistas modernos começam com a ação coletiva a qual depende da segurança das expectativas presentes para os lucros futuros, investimentos, empregos e contratos.

Em artigo sobre a noção de incerteza para os pós-keynesianos e institucionalistas, Ferrari Júnior e Conceição (2001, p. 109) destacam que o ponto central de conciliação do pensamento de ambos é a ideia de que a estabilidade, subordinada aos cânones do equilíbrio de longo prazo, é rejeitada:

O ambiente institucional é necessariamente mutável, condicionado cultural e historicamente e sujeito permanentemente a mudanças e rearranjos. A vigência na economia de um processo de mudança e transformação estrutural, estranha ao corpo analítico ortodoxo, é fundamental às abordagens pós-keynesianas e institucionalistas, uma vez que constituem a própria dinâmica do sistema. Tentar compreendê-lo sem estes aspectos é o mesmo que pressupor um ambiente institucional estático, com regras “esvaziadas” de movimento histórico. A afirmativa de que o pensamento de Keynes e dos institucionalistas se opõe a tais fundamentos, não implica afirmar que as referidas concepções seja similares, mas reconhecer que princípios básicos de crítica à economia capitalista e seu funcionamento são bastante próximos.¹²

Na citação acima referida o que Keynes chamou de incerteza uma probabilidade não mensurável, William Dugger¹³ destacou que o comportamento humano estava *embedded*¹⁴ aos acontecimentos vigentes e que os desejos humanos e recursos obtidos são resultados do processo social. Para Dugger (1988), Veblen desenvolveu uma teoria existencialista da causa e efeito cumulativo do comportamento humano, do movimento cego (*blind drift*) e não uma teoria da direção correta, ou seja, o processo econômico para Veblen contava com “fatos opacos”, uma teoria opaca da causa e efeito na qual o processo pode ser distorcido pela irracionalidade.

Segundo o pensamento institucionalista “velho”, o ambiente econômico não propicia certeza para decisões racionais. Por mais que o indivíduo planeje sua estratégia de ação, primando pelo objetivo otimizador, nada pode garantir que esse indivíduo obtenha um resultado baseado na razão. O ambiente social é recheado de incertezas, e o comportamento humano sofre influências de instituições formais e informais.

Em suma, o comportamento humano, para os “tradicionais”, não tende ao equilíbrio, a um fim, não é inerte, é mutável, sujeito a um conjunto de normas, valores e regras. No entanto, assim como o comportamento do indivíduo é influenciado pelas instituições, também influencia e as transforma através da ação coletiva. O velho institucionalismo não

¹² Conceição (1996, p. 357 apud CONCEIÇÃO, 2008, p. 19) destaca a contribuição de Minsky sobre o processo de tomada de decisão em ambiente de incerteza no capitalismo, ou seja: “uma teoria relevante não é um compêndio de proposições derivadas de axiomas assumidos universalmente como verdadeiros. A teoria não é uma subdivisão da matemática. Uma teoria relevante é resultado de exercício do poder da imaginação e da lógica sobre as observações, devido à experiência: daí surgem proposições sobre o comportamento da economia do ‘mundo real’. Esse enfoque faz o ‘mundo real’ ser um resultado dependente das instituições”.

¹³ Para William Dugger, os “velhos institucionalistas” Veblen e Commons fazem parte do institucionalismo radical, como também vê muito próximos ao pensamento de Marx.

¹⁴ Conceito desenvolvido pelo antropólogo Karl Polanyi (*embeddedness*) e reestruturado por Mark Granovetter como “enraizamento da economia” tornando-se o conceito fundador da economia sociológica (WILKINSON, 2008).

pressupõe o “homem econômico”. No item a seguir, será apresentada uma breve exposição sobre o comportamento humano à Nova Economia Institucional.

2 O COMPORTAMENTO HUMANO SEGUNDO A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL¹⁵

Segundo essa abordagem, instituições são mecanismos de ação coletiva que servem para organizar e aumentar a eficiência do processo de desenvolvimento. A NEI dá ênfase à teoria da firma, mais precisamente aos custos de transação¹⁶ que estas enfrentam. Dentre os “tradicionais institucionalistas”, Commons é o mais aceito pela NEI.¹⁷ Para a NEI, hábitos e leis influenciam o padrão coletivo de comportamento.¹⁸

Em texto, Williamson (1993) destaca para uma “saudável tensão” entre a abordagem econômica e sociológica da organização econômica, em que não se visualizam conflitos nessa relação e sim uma possibilidade de parceria no aprendizado.

O autor tem grande preocupação com os custos de transação enfrentados pelas firmas no ambiente econômico. Para tanto, desenvolve um esquema de três níveis para explicar como o processo de *governance*¹⁹ é influenciado pelo ambiente institucional,²⁰ por um lado, e pelos atributos comportamentais dos atores econômicos, por outro. O ambiente institucional, sob o aspecto macro, define as regras do jogo e o indivíduo, sob o aspecto micro, possui os atributos de oportunismo²¹ e de racionalidade limitada.²²

¹⁵ Essa linha de pensamento (NEI) teve origem por volta dos anos 1960, tendo como principais representantes dessa abordagem institucionalista Oliver Williamson, Ronald Coase e Douglass North. Coase (1992) seria a base do pensamento da NEI; para este as instituições são as que governam o desempenho de uma economia e é isso que dá importância ao conceito da “nova economia institucional” dentro da economia.

¹⁶ A análise dos custos de transação é derivada do conceito de incerteza e podem ser divididos em dois: custos de medida (*measurement*) e de execução (*enforcement*). Os custos de medida têm a ver com a dificuldade dos agentes em conhecer o objeto da transação em curso. Os custos de execução referem-se à incerteza que os agentes têm sobre a propriedade do bem a ser trocado, ou seja, sobre a legitimidade da transação e, portanto, relacionam-se a problemas de legitimidade da transação a ser efetuada. Gala (2003) faz uma releitura da literatura de North, principalmente a partir da publicação de “*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*”, em 1990, e procura demonstrar a dificuldade enfrentada pelos agentes econômicos em razão da existência de incerteza. A economia dos custos de transação está preocupada com a *governance* das relações contratuais; considerando que a *governance* não opera isolada, influencia e é influenciada pelo ambiente institucional (WILLIAMSON, 1993).

¹⁷ Algumas contribuições de Commons à NEI: visão dinâmica das instituições; formulação da transação como unidade básica de análise; análise da relação entre a parte e o todo; e apreciação histórica de como os hábitos, antecedentes legais e leis de uma sociedade evoluem a formação de um padrão coletivo de comportamento (VAN DE VEN'S, 1993, p. 148 apud WILLIAMSON, 1993, p. 109).

¹⁸ Talvez seja por isso que os operadores do direito apreciam a leitura da NEI. A questão de dar “ordem” a conflitos tem tudo a ver com a legislação, sem falar na preocupação com propriedade privada, contratos, economia do trabalho e organização industrial.

¹⁹ Conceito de economia de organização.

²⁰ O ambiente institucional está em todos os lugares, ou seja, representa a formação das regras formais e informais de uma sociedade; é um processo contínuo de construção e reconstrução.

²¹ Segundo Williamson (1993, p. 115), “*opportunism plays a central role in transaction cost economics*”. “O comportamento oportunista é exercido sob três formas: o manifesto, o sutil e o natural. No primeiro, o comportamento é semelhante ao do Príncipe de Nicolau Maquiavel: sabendo que os agentes econômicos com quem tratava eram oportunistas, foi alertado a se engajar na recíproca, rompendo contratos com impunidade, sempre que arbitrasse que as razões que mantinham o vínculo de obrigações não mais existiam. No sutil, ocorre o comportamento estratégico, descrito na forma de buscar ou perseguir o auto-interesse com sutileza ou astúcia. Na forma natural de oportunismo, o sistema é tratado de maneira marginal e as decisões são tomadas visando a auto-interesses corporativos”. (CONCEIÇÃO, 2002, p. 143).

²² “Racionalidade limitada é um princípio definido por Herbert Simon, a partir do reconhecimento do limite da capacidade da mente humana em lidar com a formulação e resolução de problemas complexos em face da realidade. Em função de limites tanto ‘neurofisiológicos’ quanto de linguagem, torna-se por demais onerosa a adaptação às sucessivas eventualidades futuras não previsíveis. Por esta razão, os contratos de longo prazo precisam se antecipar aos referidos limites por meio de um organização interna tal que permita à firma adaptar-se às incertezas, mediante processos administrativos de forma sequencial. Assim, em vez de antecipar todas as circunstâncias possíveis (contrato completo), a própria organização

A economia dos custos de transação prescreve o processo contratante de uma firma como um contrato incompleto em sua totalidade. A Teoria de Organização, considerando a presença de custos de transação, recomenda a elaboração de contratos preventivos que sejam considerados os riscos e dê segurança a *governance*.

Sobre a estrutura institucional da produção, Coase (1992) critica a ideia que a determinação dos preços deve ser o principal objetivo dos estudos do sistema econômico, ou seja, tal atitude teria levado a um estreitamento de “foco”, negligenciando outros aspectos do sistema econômico. A importância imperativa na análise do mercado sob a ótica dos preços negligenciou a dinâmica entre a compra dos fatores²³ e a venda dos bens que são produzidos por esses fatores.

Tal negligência tem sido facilitada pela abstração da análise, na qual não incorpora um conhecimento detalhado do atual sistema econômico. A empresa dentro do *mainstream* é descrita como uma caixa preta onde o comportamento do indivíduo é considerado como dado, otimizador de resultados e sempre em busca da lucratividade.

Coase (1992) teoriza que a maioria dos recursos da economia é usada no interior das empresas, impondo que a forma como tais recursos são utilizados depende de decisões administrativas e da expectativa dos empresários, e não diretamente do funcionamento do mercado que, por sua vez, depende da forma como as empresas conduzem suas atividades.

Para o autor, o *mainstream* representa uma teoria incompleta. Comparativamente, é o estudo da circulação do sangue sem o corpo, “*I have expressed the same thought by saying that we study the circulation of the blood with out a body*” (COASE, 1992, p. 73).

O interesse no sistema de preços tem negligenciado que o processo de troca é conduzido pelos arranjos institucionais.²⁴ Ao analisar os custos que envolvem a determinação de preços, Coase (1937) definiu o que seria o custo de transação, ou melhor, os custos com negociações empreendidas, elaboração de contratos, as inspeções que deverão ser feitas e os acordos necessários. Os custos de troca dependem das instituições de um país.²⁵

But the costs of exchange depend on the institutions of a country: its legal system, its political system, its social system, its educational system, its culture, and so on. In effect it is the institutions that govern the performance of an economy, and it is this that gives the ‘new institutional economics’ its importance for economists. (COASE, 1992, p. 73).

Em 1937, Coase desenvolve um trabalho em que analisa a natureza da firma, descrevendo que os custos de transação influenciam as disposições contratuais, como também podem determinar quais bens e serviços serão produzidos, pois a produção somente será

interna economiza os atributos de racionalidade limitada, tomando decisões em circunstâncias nas quais os preços deixam de ser ‘estatísticas suficientes’ e a incerteza assume a devida importância” (CONCEIÇÃO, 2002, p. 142-143). Nessa linha de pensamento destaca Amartya Sen (2000, p. 10) “a condição de agente de cada um é inescapavelmente restrita e limitada pelas oportunidades sociais, políticas e econômicas de que dispomos”.

²³ Fatores de produção: terra (fator primário), trabalho, capital, capacidade empresaria e tecnologia. Insumos de produção segundo análise da microeconomia.

²⁴ Considerando que os arranjos institucionais determinam em grande volume o que é produzido, a contribuição de Coase é importante, dando valor às instituições dentro do pensamento *mainstream*, preenchendo as lacunas e indicando uma nova direção de análises do sistema econômico.

²⁵ Sobre os custos de transação e as externalidades, o Teorema de Coase sustenta que: em ausência de custos de transação e independente da distribuição dos direitos de propriedade, o resultado da negociação será eficiente.

efetuada se os custos marginais²⁶ forem menores que os ganhos. Surge a firma com o objetivo de diminuir os custos de transação, em que a alocação dos fatores será resultado de decisões administrativas. A existência dos custos de transação explica o surgimento da firma.

Parece que la razón principal para que resulte útil establecer una empresa radicaría en que hay un coste asociado a la utilización del mecanismo de precios. El coste más obvio de ‘organizar’ la producción a través del mecanismo de precios es el de descubrir cuáles son los precios relevantes. Estos costes pueden reducirse, pero no eliminarse aun en caso de que surjan especialistas que proporcionen esta información. También deben tenerse en cuenta los costes de negociación y conclusión de un contrato separado para cada transacción que se realiza en un mercado. Así, en algunos mercados, p. ej. en los que se intercambian productos, se diseña una técnica para minimizar dichos costes, pero no se eliminan. (COASE, 1992, p. 97).

Para Douglass North (1991),²⁷ instituições compreendem regras formais (leis, constituições, direitos à propriedade) e informais (normas de comportamento, convenções, códigos de conduta, costumes) criadas pelos indivíduos a fim de regular a interação entre eles em uma sociedade. Os mecanismos responsáveis por essas regras constituem a estrutura imposta pelo indivíduo para desenvolver seu relacionamento com outros, tanto no ambiente econômico, como político e/ou social. As instituições têm sido planejadas para proporcionar ordem e reduzir as incertezas no processo de trocas, criando estruturas estáveis para regular a interação entre os indivíduos.²⁸

Sobre o papel das instituições no funcionamento dos mercados bem-sucedidos, apesar de não ser considerado um “institucionalista nato” (grifo nosso), é importante a contribuição de Amartya Sen²⁹ (2000, p. 298) ao tema em pauta, ou seja:

O funcionamento de mercados bem-sucedidos deve-se não só ao fato de as trocas serem ‘permitidas’, mas também ao sólido alicerce de instituições (como por exemplo estruturas legais eficazes que defendem os direitos resultantes de contratos) e da ética de comportamento (que viabiliza os contratos negociados sem a necessidade de litígios cons-

²⁶ O acréscimo ao custo total que resulta da adição de mais uma unidade de produção.

²⁷ Economista americano, nascido em 05 de novembro de 1920, ganhador do prêmio Nobel em 1993. Seu leque de pesquisa inclui direitos à propriedade, custos de transação e desenvolvimento econômico.

²⁸ “Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights). Throughout history, institutions have been devised by human beings to create order and reduce uncertainty in exchange. Together with the standard constraints of economics they define the choice set and therefore determine transaction and production costs and hence the profitability and feasibility of engaging in economic activity. They evolve incrementally, connecting the past with the present and the future; history in consequence is largely a story of institutional evolution in which the historical performance of economics can only be understood as a part of a sequential story. Institutions provide the incentive structure of an economy; as that structure evolves, it shapes the direction of economics change towards growth, stagnation, or decline. In this essay I intend to elaborate on the role of institutions in the performance of economics and illustrate my analyses from economics history” (COASE, 1992, p. 97).

²⁹ Amartya Kumar Sen, economista indiano, ganhador do Prêmio Nobel de Economia de 1998. Seus estudos são direcionados à investigação das condições de vida, principalmente em seu país. Chega a conclusão que a escassez de comida não constitui a principal causa da fome, como acreditam os acadêmicos, e sim a falta de organização governamental para produzir e distribuir os alimentos. As contribuições do estudo de Amartya nesse breve trabalho provêm da leitura da obra Desenvolvimento como Liberdade.

tantes para obter o cumprimento do que foi contrato). O desenvolvimento e o uso da confiança na palavra e na promessa das partes envolvidas podem ser um ingrediente importantíssimo para o êxito de um mercado. (grifo nosso).

O comportamento humano é demasiadamente influenciado pelas instituições. Os indivíduos interagem constantemente, o que reflete a importância das instituições, pois existem problemas de cooperação e as informações são incompletas. São as convenções humanas que se impõem. Para o autor, a aceitação ou identidade existente entre o comportamento humano e as regras formais e informais em ambiente institucional depende da eficácia do sistema de fiscalização do cumprimento de tais regras. Talvez seja por esse motivo que North chama tanta atenção à necessidade de colocar uma “ordem” numa sociedade.

As instituições importam para o desempenho econômico dos países. North (1991) desenvolve um quadro analítico com pressupostos de modificação do estilo da teoria neoclássica, ou seja: o pressuposto da escassez é mantido, o da racionalidade é modificado e o que é acrescentado é o fator tempo.³⁰

Gala (2003, p. 103) resume os principais enfoques da Teoria Geral proposta por North, são eles:

- O ambiente econômico e social dos agentes é permeado por incerteza.
- A principal consequência dessa incerteza são os custos de transação. Estes podem ser divididos em problemas de medida e de execução.
- Para reduzir os custos de transação e coordenar as atividades humanas, as sociedades desenvolvem instituições. Estas são um contínuo de regras com dois extremos: formais e informais.
- O conjunto dessas regras pode ser encontrado na matriz institucional das sociedades. A dinâmica dessa matriz será sempre *path dependent*.
- A partir dessa matriz, definem-se os estímulos para o surgimento de organizações que podem ser econômicas, sociais e políticas.
- Estas interagem entre si, com os recursos econômicos – que junto com a tecnologia empregada definem os *transformation costs* tradicionais da teoria econômica, – e com a própria matriz institucional – que define os *transaction costs* – e são, portanto, responsáveis pela evolução institucional e pelo desempenho econômico das sociedades ao longo do tempo.

Em artigo, Toyoshima (1999) procurou demonstrar que o modelo institucional desenvolvido por North pode ser considerado neoclássico, em razão de o mesmo manter os pressupostos básicos de equilíbrio e maximização. North defende que o modelo neoclássico não deve ser abandonado. Mantém a condição do indivíduo como agente maximizador de resultados (podendo também ter motivos ancorados no altruísmo e na ideologia), sendo que o não alcance de tal maximização pode ser resultado de maus arranjos institucionais

³⁰ O tempo como processo de aprendizagem dos seres humanos o qual modela a forma de evolução das instituições.

que não permitam que os indivíduos escolham as melhores alternativas. Para a autora, o modelo descrito por North prevê uma evolução institucional estável ao longo do tempo, desconsiderando a instabilidade e os desequilíbrios possíveis de ocorrer durante o trajeto.

Ao partir do indivíduo racional, calculador, cujo objetivo é maximizar ganhos, North elimina a complexidade existente na evolução das sociedades, decorrente dos possíveis fenômenos não-econômicos que podem emergir da interação dos indivíduos e afetar substancialmente os rumos de um país. (TOYOSHIMA, 1999, p. 110).

Para enriquecer o debate, destaca-se a contribuição da sociologia econômica que critica a teoria econômica fundada no comportamento de um agente econômico não socializado e movido unicamente pela busca do ganho máximo (o *homo economicus* no *mainstream*), pelo fato de que nem todos os comportamentos econômicos são racionais, mas sim os motivos sociais desses comportamentos.³¹

A sociologia econômica, portanto, surgiu como resposta à expulsão da vida social da análise econômica, tanto na visão neoclássica quanto na formulação da nova economia institucional, bem como ao esforço de estender essas abordagens ao conjunto das ciências sociais (o chamado ‘imperialismo econômico’). (WILKINSON, 2008, p. 87).

O comportamento do homem não exclui a contabilidade econômica a partir de suas relações sociais, existe sim uma relação de convívio entre o “imperialismo econômico”³² e a análise sociológica na ação humana. De acordo com Steiner (2006, p. 29),

A sociologia econômica não rechaça o princípio do comportamento egoísta; não obstante isso, não crê que ele seja a pedra filosofal da explicação da ação em ciências sociais, e se propõe a examinar o problema sob outro aspecto, isto é, mostrando que a análise sociológica, apoiando-se em concepções alternativas da ação, da sua racionalidade e da origem das instituições, é capaz de fornecer explicações melhores dos fenômenos mercantis do que a teoria econômica.

O estudo sobre o comportamento na abordagem da sociologia econômica fundamenta-se na união das análises sociológicas e econômicas, a fim de melhor explicar os fatos

³¹ A sociologia econômica se desenvolve em torno de três dimensões interligadas. Primeira, através do conceito de construção social das relações econômica que demonstra como as relações sociais redefinem o uso da moeda considerando a origem da renda. A segunda dimensão está relacionada com a questão de análise sociológica de importantes variáveis econômicas, como preço e emprego. Tal abordagem procura explicar como as relações sociais influenciam na forma de os indivíduos encontrarem emprego e igualmente na criação de empresas. Por último, a sociologia comporta uma dimensão cultural e cognitiva, ou seja, o fato econômico não pode ser compreendido independentemente dos fatos sociais (STEINER, 2006).

³² “Estratégia de investigação que considera a teoria econômica como a ‘gramática geral’ da ação humana, como o modelo imprescindível a qualquer teorização em ciências sociais” (LAZEAR, 2000 apud STEINER, 2006, p. 29).

socioeconômicos ao invés de fazer uso somente dos conceitos relacionados à questão da racionalidade, segundo a teoria econômica.³³

De acordo com Conceição (2002, p. 133), para a nova economia institucional, “a geração da ação coletiva e a estruturação de arranjos contratuais apropriados para minimizar custos de transação orientam o comportamento e a definição das próprias instituições”. Considerando que a NEI se preocupa com os aspectos microeconômicos do processo, então o comportamento humano pode ser regado, ou melhor, ser limitado através de mecanismos de ação coletiva.

O pensamento institucionalista, tanto para os “velhos” como para a NEI, destaca que os indivíduos possuem um comportamento ativo, movido pelos instintos, construtivos ou destrutivos, influenciando o meio e sendo influenciado pelo mesmo, contrariando a análise neoclássica que prevê o comportamento do indivíduo como algo estático, previsível, maximizador de resultados. Então, o comportamento humano para a NEI, é oportunista (nas formas de manifesto, sutil e natural) e possui racionalidade limitada, conforme apregoado por Simon. No próximo item será abordada a contribuição da corrente Neo-institucionalista.

3 A CONTRIBUIÇÃO DA CORRENTE NEO-INSTITUCIONALISTA

A corrente de pensamento neo-institucionalista tem forte base teórica no antigo institucionalismo de Veblen. Fazem parte dessa linha de pensamento autores como: Galbraith, Hodgson,³⁴ Stanfield, Atking, Dugger, Samuels, entre outros. Em texto, Samuels (1995, p. 575) cita a definição de instituição segundo Veblen e Commons, ou seja:

Veblen defined na institution as a habit of thought common to the generality of men. Commons defined an institution as collective action in control and enlargement, or liberation, of individual action. The two definitions appear at first glance to be in conflict but they are quite congruent and represent heuristic tools for analysis. Veblen's definition stresses the interpersonal or interrelational aspect.

Segundo Conceição (2002, p. 125), “a abordagem neo-institucionalista resgata a importância de conceitos centrais ao Antigo Institucionalista Norte-americano e se alimenta do crescente vigor teórico da tradição evolucionária”.

³³ Cabe aqui destacar um importante entendimento sobre o homem como um ser social feito pelo antropólogo Karl Polany, no qual este destaca que o ponto de convergência no estudo dos povos ditos civilizados e não-civilizados é a não modificação do homem como ser social. O homem para sobreviver em sociedade enfrenta condições que não mudam, são imutáveis. O comportamento do homem no sistema econômico é dirigido por motivações não-econômicas. Destaca que até o século XIX a ação econômica, em todas as sociedades, foi delimitada pela regras e costumes da organização social, distinta da visão de mercado. A partir do século XIX surgiu o mercado autorregulável, dissociando as variáveis terra, trabalho e dinheiro da ordem social. “A descoberta mais importante nas recentes pesquisas históricas e antropológicas é que a economia do homem, como regra, está submersa em suas relações sociais. Ele não age desta forma para salvaguardar seu interesse individual na posse de bens materiais, ele age assim para salvaguardar sua situação social, suas exigências sociais, seu patrimônio social. Ele valoriza os bens materiais na medida em que eles servem a seus propósitos. Nem o processo de produção, nem o de distribuição está ligado a interesses econômicos específicos relativos à posse de bens. Cada passo desse processo está atrelado a um certo número de interesses sociais, e não estes que asseguram a necessidade daquele passo” (POLANY, 2000, p. 65). Destaque da obra *A Grande Transformação: as origens da nossa época, escrita em 1944*.

³⁴ Segundo Hodgson (1998), o “Velho” institucionalismo oferece diferentes perspectivas sobre a natureza do organismo humano, com base no conceito de hábito; pois hábitos e regras são vistos como necessários para a ação humana.

As ideias da economia institucional podem ser agrupadas em quatro seguimentos³⁵: primeiro, a economia é vista como um “processo contínuo”; segundo, a importância das interações, como, por exemplo, o mercado interage com as instituições;³⁶ terceiro, a análise ortodoxa é extremamente dedutiva, estática e abstrata; e quarto, a economia tem caráter multidisciplinar. Portanto, é importante considerar o processo histórico das políticas econômicas desenvolvidas.

A economia institucional pode unir em um núcleo comum várias abordagens como alternativa ao neoclássico do *mainstream*, segundo o que Samuels (1995) chamou de “paradigma institucionalista”. O primeiro pressuposto desse paradigma tem a ver com o papel do mercado, o qual não é abstrato e é determinado de acordo com as instituições de um país, ou seja, é um guia da economia, da estrutura organizacional, uma completa interação entre mercado e instituições.³⁷ O segundo pressuposto está relacionado com a geração de um corpo de conhecimento³⁸ e o terceiro item ao caráter multidisciplinar a abordagem econômica.

A principal crítica dos institucionalistas ao pensamento neoclássico está no chamado “individualismo metodológico”, no qual os indivíduos são tratados como independentes e com suas preferências dadas.

The institutionalist critique of neoclassicism is wide ranging: neoclassicism is faulted for its methodological individualism, that is, for its practice of treating individuals as independent and self-subsistent, possessing given preferences, whereas institutionalists find that individuals and culture are mutually interdependent and that the analysis of markets ipso facto constitutes methodological collectivism. (SAMUELS (1995, p. 571-572).

³⁵ Conceição (2002, p. 125) destaca que a “abordagem neo-institucionalista resgata a importância de conceitos centrais ao Antigo Institucionalismo Norte-americano e se alimenta do crescente vigor teórico da tradição evolucionária” e exemplifica com a leitura que Ray Marshall (1993) faz da proposta desenvolvida por Wendel Gordon (1980).

³⁶ O mercado é formado pelas instituições; o mercado é uma instituição; o mercado é o filtro do processo seletivo (SAMUELS, 1995).

³⁷ O mercado é a manifestação de instituição. “A noção de mercado é indissociável da noção de instituição, pois a primeira, mais do que produto da segunda, é sua própria manifestação” (CONCEIÇÃO, 2008, p. 94). Nesse mesmo sentido, cabe a seguinte explicação: “a abordagem institucional começa com a observação de que os mercados, incorporados (*embedded*) nas instituições políticas e sociais, são criações dos governantes e da política. Eles não existem ou operam fora das regras e instituições que os estabeleceram e que estruturam o ato de comprar, vender e a própria organização da produção. Conseqüentemente, há múltiplos capitalismo de mercado, e em uma economia internacional global a competição entre seus membros deve ser entendida como uma interação entre os vários sistemas nacionais de mercado”. (ZYSMAN, 1994, p. 243 apud CONCEIÇÃO, 2008, p. 92). Para Hodgson (1998), o mercado é uma instituição, pois envolve normas sociais, costumes, relações de troca e regras complexas.

³⁸ “O referido corpo de conhecimento institucionalista é constituído de oito itens, que mais ou menos aglutinam as várias abordagens institucionalistas. São eles: a ênfase na evolução social e econômica com orientação explicitamente ativista das instituições sociais; o controle social e o exercício da ação coletiva constituem a economia de mercado, que é um ‘sistema de controle social’ representado pelas instituições, as quais a conformam e a fazem operar; a ênfase na tecnologia como força maior na transformação do sistema econômico; o determinante último da alocação de recursos não é o mecanismo abstrato de mercado, mas as instituições, especialmente as estruturas de poder, que os estruturam; a ‘teoria do valor’ dos institucionalistas não se preocupa com os preços relativos das mercadorias, mas com o processo pelo qual os valores se incorporam e se projetam nas instituições, estruturas e comportamentos sociais; a cultura tem um papel dual no processo da ‘causação cumulativa’ ou coevolução, porque é produto da contínua interdependência entre indivíduos e subgrupos; a estrutura de poder e as relações sociais geram uma estrutura marcada pela desigualdade e hierarquia, razão pela qual as instituições tendem a ser pluralistas ou democráticas em suas orientações; e os institucionalistas são holísticos, permitindo o recurso a outras disciplinas, o que torna seu objeto de estudo econômico, necessariamente, multidisciplinar”. Explicação feita por Conceição (2002, p. 127).

Segundo leitura de Geoffrey M. Hodgson (1998), o institucionalismo movimenta-se a partir do abstrato para o concreto, pressupondo que a análise não termina com a mera correlação estatística. Para o autor, os indivíduos não devem ser explicados pela estrutura, assim como a estrutura não deve ser utilizada unicamente para explicar o indivíduo. Alguns fatores devem ser considerados, tais como: os fatores culturais; a interdisciplinaridade; a não existência de um agente maximizador; cálculos matemáticos e técnicas estatísticas devem ser reconhecidos como ferramentas de análise e não como teoria econômica; a análise não inicia com modelos, e sim com fatos e conjunturas; e, ainda, a utilização da história e material empírico comparativo relativo a instituições socioeconômicas, considerando o caráter multidisciplinar da análise. Segundo o autor, economia do comportamento e economia neoclássica são casos especiais de economia institucional.

Em análise sobre a evolução institucional, segundo pensamento de Veblen, Rutherford (1998) destaca que este propunha uma formulação teórica do processo de aquisição de meios materiais em lugar da teoria neoclássica, que o agente é ativo e se modifica durante o processo (rejeição do hedonismo), que a direção de sua atividade individual é determinada pelo seu temperamento que sofre influência da hereditariedade e de experiências passadas. No entanto, o indivíduo também contribui para modificar o ambiente onde atua.

Como crítica a Veblen, Rutherford defende que os instintos determinam os fins das ações humanas e não estas diretamente. Que os instintos são as condições iniciais para a evolução cumulativa de hábitos e de instituições, e que como são ponto de partidas diferentes resultam em trajetórias diferentes. Sobre hábitos de pensamento e instintos, o autor destaca:

Whatever their relation to the instincts, the habits of thought embodied in institutions are supported by social sanction, may become established in law, and are also passed on through socialisation. In this way, institutional schemes can have a significant degree of permanence, even in the face of changes in the set of conditions that gave rise to them in the first place. (RUTHERFOD, 1998, p. 467).

O processo de mudança institucional ocorre com a migração de velhos hábitos de pensamento por outros promovidos pelo ambiente material novo. Então, o que importa para que ocorra a mudança são os hábitos de pensamento que são resultados do ambiente.³⁹

A respeito da relação entre indivíduos e sociedade e indivíduos e instituições, Hodgson (1997) expressa que os indivíduos constituem e são constituídos pela sociedade, que o indivíduo é o elemento central de análise da sociedade. Da mesma maneira que sociedade não pode existir sem indivíduos, os individuais não existem antes da realidade social. Ou seja: o indivíduo é fundamental, é o centro da análise. A instituição é uma ponte teórica

³⁹ O comportamento repetido é importante para estabelecer um hábito; mas hábito é diferente de comportamento, pois, segundo Hodgson (2006), os hábitos são mecanismos institucionais para mudar comportamentos de agentes e são adquiridos em um contexto social. Hábito, como mecanismo psicológico, é elemento-chave à compreensão de como as regras são enraizadas na sociedade e como as estruturas institucionais são sustentadas.

entre o indivíduo e o todo. No reducionismo,⁴⁰ os indivíduos não são diferentes, como se pressupõe que o todo tem que ser a soma das partes.

Organicism obstructs the treatment of individuals as elemental or immutable building blocks of analysis. Exponents of organicism argue further that both the explanatory reduction of wholes to parts and parts to wholes should be rejected. Just as society cannot exist without individuals, the individual does not exist prior to be social reality. Individuals both constitute, and are constituted by, society (HODGSON, 1998, p. 6-7).

Hodgson (2006) faz uso de convenções de trânsito para demonstrar que existem alguns sistemas de estruturas que são sobrepostas às preferências dos indivíduos, no entanto, destaca que um número suficiente de pessoas pode destruir uma convenção.⁴¹

Na obra *Desenvolvimento como Liberdade*, Sen (2000) destaca o papel central das liberdades individuais no processo de desenvolvimento. A expansão da liberdade é vista como o fim e o meio do desenvolvimento, ou seja, a liberdade do indivíduo como um comprometimento social. O agente individual é um ser social, pois existe, inevitavelmente, uma complementaridade entre a condição do comportamento do indivíduo e a ordenação social, então, “é importante o reconhecimento simultâneo da centralidade da liberdade individual e da força das influências sociais sobre o grau e o alcance da liberdade individual”. (SEM, 2000, p.10).

Em discussão sobre o comportamento corrupto, Sen (2000, p. 314) argumenta que o comportamento humano não é imutável,

o modo que as pessoas se comportam depende frequentemente de como elas vêem, e percebem, o comportamento dos outros. Assim, muito depende da interpretação dada às normas de comportamento prevelescentes. Um senso de ‘justiça relativa’ confrontado a um grupo de comparação (em particular, outros em situação semelhante) pode ser uma influência importante sobre o comportamento. (grifo nosso).

Reafirmando o papel do comportamento do indivíduo, vale ressaltar os elementos necessários, destacados por Atkinson e Oleson (1996), para iniciar um processo de investigação institucional; são eles: a investigação deve iniciar com uma pergunta e não como uma verdade incontestável; o comportamento deve ser analisado, ou seja, deve-se entender o propósito ou o porquê de as pessoas se comportarem de tal forma; todas as situações atuais são resultado de um processo histórico e de mudança cumulativa, ou seja, uma instituição muda em um processo contínuo de evolução e é composta de interesses contra-

⁴⁰ No reducionismo é impossível ter gosto diferente. Não há no reducionismo uma ideia em que o todo, mesmo vindo das partes, possui aspectos que não possui nas partes, chamados de propriedades emergentes (é uma propriedade que não tem sentido no nível do indivíduo, só tem sentido no nível entre indivíduo e sociedade. Deriva do comportamento coletivo). Segundo Hodgson (2006), o reducionismo pode ser definido como uma abordagem em que todos os aspectos de um fenômeno complexo devem ser explicados em termos de um nível, ou um tipo de unidade.

ditórios; deve ser destacado suas semelhanças e diferenças; priorizar pela abordagem holística; e considerar o papel importante da negociação, resultando em criação de estruturas institucionais novas.

Em artigo sobre instituições e progresso, escrito a partir dos trabalhos de Richard Nelson, Metcalfe (2001) destaca que a acumulação do conhecimento pelo indivíduo é imprescindível ao capitalismo. No entanto, há uma confusão entre conhecimento e informação, pois conhecimento é necessariamente privado, idiossincrático e individual e “pode” ser de domínio público, e informação é de domínio público, nem sempre é acessível uniformemente e está disponível a todos sem esforços. Então, o conhecimento é provisório e cria conhecimento.⁴²

Para Sen (2000, p. 10), o indivíduo vive e atua em um mundo de instituições.⁴³ O indivíduo também é ativo e seu comportamento é influenciado pelas instituições, conforme é possível destacar da seguinte passagem:

Esta obra salienta a necessidade de uma análise integrada das atividades econômicas, sociais e políticas, envolvendo uma multiplicidade de instituições e muitas condições de agente relacionadas de forma interativa. Concentra-se particularmente nos papéis e inter-relações entre certas liberdades instrumentais cruciais, incluindo oportunidades econômicas, liberdades políticas, facilidades sociais, garantias de transparência e segurança protetora. As disposições sociais, envolvendo muitas instituições (o Estado, o mercado, o sistema legal, os partidos políticos, a mídia, os grupos de interesse público e os foros de discussão pública, entre outras), são investigadas segundo sua contribuição para a expansão e a garantia das liberdades substantivas dos indivíduos, vistos como agentes ativos de mudanças, e não como recebedores passivos de benefícios.

Sob o enfoque do desenvolvimento como liberdade, o aspecto da oportunidade se torna o grande diferencial em relação ao aspecto do processo de liberdade, ou seja, qual o grau de oportunidade as pessoas têm de obter resultados que por elas são mais valorizados a outros menos valorizados.

Dadas as suas características pessoais, origens sociais, situação econômica etc., uma pessoa tem o potencial para fazer (ou ser) determinadas coisas que ela valoriza. A razão para valorizar essas coisas pode ser dire-

⁴¹ Instâncias particulares de regras institucionais.

⁴² Sobre reflexividade da modernidade, Giddens (1991, p. 46) destaca “estamos em grande parte num mundo que é inteiramente constituído através de conhecimento reflexivamente aplicado, mas onde, ao mesmo tempo, não podemos nunca estar seguros de que qualquer elemento dado deste conhecimento não será revisado”.

⁴³ “Nossas oportunidades e perspectivas dependem crucialmente de que instituições existem e do modo como elas funcionam. Não só as instituições contribuem para nossas liberdades, como também seus papéis podem ser sensivelmente avaliados à luz de suas contribuições para nossa liberdade. Ver o desenvolvimento como liberdade nos dá uma perspectiva na qual a avaliação institucional pode ocorrer sistematicamente” (SEM, 2000, p. 168).

ta (o funcionamento em questão pode enriquecer diretamente sua vida, tornando, por exemplo, uma pessoa bem nutrida ou sadia) ou indireta (o funcionamento em questão pode contribuir para aumentar a produção ou obter um melhor preço no mercado. (SEM, 2000, p. 332).

O indivíduo é ativo e mutável, mas seu comportamento é limitado pela capacidade potencial, entendendo como liberdade de escolha do modo de vida ou até mesmo de melhorar suas escolhas segundo as coisas que valoriza. A possibilidade de liberdade para escolhas econômicas, sociais e políticas influencia o comportamento do indivíduo.

As abordagens institucionalistas, apesar de apresentarem algumas diferenças, combinam na defesa que o funcionamento da economia não é algo estático, o qual é regulado pelo mercado através do mecanismo de preços na busca do ponto ótimo de equilíbrio. O comportamento humano não tende ao equilíbrio; pode até ter como objetivo a otimização de resultados, mas nada garante que terá sucesso, pois o ambiente é incerto e recheado de dúvidas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O comportamento humano é formado a partir dos instintos, é mutável, com hábitos que podem resultar em instituições. O comportamento humano, em Veblen, é algo ativo e passível de mudança; ou seja, o comportamento pode ser direcionado à otimização econômica, mas nada garante que terá resultado equilibrado e otimizador, pois o sistema econômico está inserido num processo e sofre influências de diversas ciências. O comportamento humano, no discurso de Commons, é influenciado pela dúvida e expectativa. Em suma, o comportamento humano, para os “tradicionais”, não tende ao equilíbrio, a um fim, não é inerte, mas é mutável, sujeito a um conjunto de normas, valores e regras. No entanto, assim como o comportamento do indivíduo é influenciado pelas instituições, também as influencia e as transforma através da ação coletiva.

Para os teóricos da Nova Economia Institucional, o comportamento do indivíduo, sob o aspecto micro, possui os atributos de oportunismo e de racionalidade limitada. Então, o indivíduo é racional, mas com limitações em sua atuação.

Segundo a abordagem neo-institucionalista, o indivíduo é o elemento central de análise da sociedade. Os indivíduos constituem e são constituídos pela sociedade; da mesma maneira que sociedade não pode existir sem indivíduos, os individuais não existem antes da realidade social. Ou seja: o indivíduo é fundamental, é o centro da análise. A instituição é uma ponte teórica entre o indivíduo e o todo.

Na condição de contribuição ao debate, segundo a abordagem da sociologia econômica, nem todos os comportamentos econômicos são racionais, e sim os motivos sociais desses comportamentos. É possível sim a existência de uma relação de convívio entre o “imperialismo econômico” e a análise sociológica na ação humana. Para Sen, o indivíduo vive e atua em um mundo de instituições, onde seu comportamento é limitado pela capacidade potencial, expressa como liberdade, de escolha do modo de vida. A possibilidade de

liberdade para escolhas econômicas, sociais e políticas influencia o comportamento do indivíduo.

É correto afirmar que os interesses diferem de uma comunidade a outra, mas o homem econômico é um ser social. E como tal, toma decisões conforme o que lhe é apresentado no ambiente que convive, ou seja, influencia e sofre influência do ambiente econômico e social de seu meio.

O que se procurou destacar nessa breve discussão sobre o comportamento humano sob a ótica da economia institucional é que o indivíduo não é algo estático no processo de análise econômica, que o indivíduo não atua sob perspectivas dadas, com tendência ao equilíbrio, ao ponto ótimo. O comportamento do indivíduo é mutante e influenciável.

As instituições importam ao pleno processo de desenvolvimento nacional e o ser humano atua de forma dinâmica na sociedade. E, em que pese tal conclusão, as políticas públicas econômicas devem ser elaboradas considerando os pressupostos de outros conhecimentos, a exemplo da sociologia e da história.

Entende-se que, apesar das diferenças existentes nas abordagens que compõem o pensamento institucionalista, é possível identificar um entendimento único a respeito do comportamento humano como algo dinâmico e altamente influenciável pelas instituições.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ATKINSON, Glen; OLESON JR., Theodore. Commons and keynes: their assault on laissez faire. **Journal of Economic Issues**, v. XXXII, n. 4, p. 1019-1030, Dec. 1998.

_____. Institutional inquiry: The search for similarities and Differences. **Journal of Economic Issues**, v. 30, n. 3, p. 701-718, Sep. 1996.

COASE, Ronald H. The institutional structure of production. **The American Economic Review**, v. 82, n. 4, p. 713-719, Sept. 1992.

_____. Nobel lecture: the institutional structure of production. 1937. In: WILLIAMSON, Oliver E.; WINTER, Sidney G. **The nature of the firm: origins, evolution, and development**. New York/Oxford, Oxford University Press, 1993. p. 18-33.

COMMONS, John R. Institutional economics. **American Economic Review**, v. 21, p. 648-657, 1931.

CONCEIÇÃO, Octávio A. C. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 6, n. 2, p. 119- 146, jul./dez. 2002.

_____. A dimensão institucional do processo de crescimento econômico: inovações e mudanças institucionais, rotinas e tecnologia social. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 17, n. 1 (32), p. 85-105, abr. 2008.

_____. Além da transação: uma comparação do pensamento dos institucionalistas com os evolucionários e os pós-keynesianos. **Revista de Economia**, ANPEC, set.-dez. 2007.

DUGGER, William. Radical institutionalism: basic concepts. **Review of Radical Political Economics**, v. 20, n. 1, p. 1-20, 1988.

_____. The New Institutionalism: new but not Institutionalism. **Journal of Economic Issues**, v. 24, n. 2, p. 423-431, 1990.

FERRARI FILHO, Fernando; CONCEIÇÃO Octávio A. C. A noção de incerteza nos pós-keynesianos e institucionalistas: uma conciliação possível? **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 11, n. 1, jul. 2001.

GALA, Paulo. A teoria institucional de North. **Revista de Economia Política**, v. 23, n. 2 (90), p. 89-105, abr./jun. 2003.

HODGSON, Geoffrey M. From micro to macro: the concept of emergence and the role of institutions. In: INTERNATIONAL SEMINAR "INSTITUTIONS AND ECONOMIC DEVELOPMENT: TOWARDS A COMPARATIVE PERSPECTIVE ON STATE REFORM", 12-14 nov. 1997, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: UFRJ, 1997.

_____. What are institutions? **Journal of Economic Issues**, v. XL, n. 1, p. 1-25, Mar. 2006.

_____. Institutional Economics: Surveying the 'old' and the 'new'. **Metroeconomica**, v. 44, n.1, p. 1-28, 1993.

_____. The Approach of Institutional Economics. **Journal of Economic Literature**. v. 36, p. 166-192, March, 1998.

METCALFE, J. S. Institutions and progress. honouring Richard Nelson. Columbia: Columbia University, 2001.

NORTH, Douglass C. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n 1, p. 97-112 , 1991.

POLANYI, Karl. **A grande transformação**: as origens da nossa época. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

RUTHERFORD, Malcolm. Veblen's evolutionary programme: a promise unfulfilled. **Cambridge Journal of Economics**, v. 22, p. 463-77, 1998.

SAMUELS, Warren J. The present state of institutional economics. **Cambridge Journal of Economics**, 19, p. 569-590, 1995. Similarities and Differences. **Journal of Economic Issues** 30, n. 3, September: 701- 718

SEN, Amartya Kumar. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000. 409p.

STANFIELD, James Ronal. The scope, method, and significance of original institutional economics. **Journal of Economics Issues**. v. XXXIII, n. 2, p. 231-255, June 1999.

STEINER, Philippe. **A sociologia econômica**. São Paulo: Atlas, 2006. 134 p.

TAMAYO, Álvaro. Hierarquia de valores transculturais e brasileiros. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 23, n. especial, p. 007-015, 2007.

TOYOSHIMA, Silvia Harumi. Instituições e desenvolvimento econômico – uma análise crítica das ideias de Douglass North. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 29, n. 1, p. 95-112, jan./mar. 1999.

VEBLEN, Thorstein. **A teoria da classe ociosa**. São Paulo: Victor Civita, 1983.

WILKINSON, John. **Mercados, redes e valores**: o novo mundo da agricultura familiar. Porto Alegre: Ed. da UFRGS: Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Série Estudos Rurais, 2008. p. 85-105.

WILLIAMSON, Oliver E. Transaction cost economics and organization theory. **Industrial and Corporate Change**, v. 2, n. 2, p. 107-156, 1993.