

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO – UFRJ
INSTITUTO DE ECONOMIA – IE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
POLÍTICAS PÚBLICAS, ESTRATÉGIAS E DESENVOLVIMENTO – PPEd

Bonnie Moraes Manhães de Azevedo

**UMA ANÁLISE ANTROPOLÓGICA DE DOUGLASS NORTH
(1973-2009): INDIVÍDUO, RACIONALIDADE, CULTURA E
INSTITUIÇÕES**

Tese apresentada ao Corpo Docente do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Doutora em Ciências, em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento.

Orientador: Prof. Dr. Ronaldo Fiani

**RIO DE JANEIRO
2015**

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO – UFRJ
INSTITUTO DE ECONOMIA – IE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
POLÍTICAS PÚBLICAS, ESTRATÉGIAS E DESENVOLVIMENTO – PPED

Bonnie Moraes Manhães de Azevedo

UMA ANÁLISE ANTROPOLÓGICA DE DOUGLASS NORTH (1973-2009):
INDIVÍDUO, RACIONALIDADE, CULTURA E INSTITUIÇÕES

Tese apresentada ao Corpo Docente do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Doutora em Ciências, em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento.

Aprovada em 29 de maio de 2015

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Ronaldo Fiani – PPED/UFRJ - (Orientador)

Profa. Dra. Carmen Pires Migueles – EBAPE/FGV - (Co-orientadora)

Profa. Dra. Ana Celia Castro – PPED/UFRJ

Profa. Dra. Isabel Siqueira Travancas – ECO/UFRJ

Prof. Dr. Gustavo Costa de Souza – DAE / UFLA

Profa. Dra. Maria Lucia Teixeira Werneck Vianna – PPED/UFRJ (Suplente Interna)

Profa. Dra. Marisol Rodriguez Goia – EBAPE/FGV (Suplente Externa)

RIO DE JANEIRO
2015

FICHA CATALOGRÁFICA

A994 Azevedo, Bonnie Moraes Manhães de.

Uma análise antropológica de Douglass North (1973-2009) : indivíduo, racionalidade, cultura e instituições / Bonnie Moraes Manhães de Azevedo. -- 2015.

263 f. ; 31 cm.

Orientador: Ronaldo Fiani.

Co-orientadora: Carmen Pires Migueles.

Tese (doutorado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento, 2015.

Referências: f. 258-263.

1. North, Douglass Cecil, 1920-. 2. Nova Economia Institucional. 3. Antropologia. I. Fiani, Ronaldo, orient. II. Migueles, Carmen Pires, coorient. III. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Economia. IV. Título.

CDD 330.1

*Aos meus pais,
por empenharem todo esforço e amenizarem todo sacrifício.*

AGRADECIMENTOS

Mais de quatro anos se passaram desde os primeiros passos para, finalmente, defender esta tese de doutorado. Meus agradecimentos, entretanto, precisam começar com aqueles que me incentivaram a realizá-lo, entre os quais meus pais, meu namorado Millôr Santo, a minha querida, de perto e de longe, Marina Melo, ao ex-colega de PPED Gustavo Costa, agora Prof. Dr., a quem tenho o prazer de contar agora como membro da banca desta tese e também à Carmen Migueles, minha co-orientadora. Agradeço também aos que simplesmente passaram um, dois, quatro meses compartilhando experiências em sala de aula, nos corredores do PPED, desde os colegas aos professores, enquanto outros foram figuras presentes por todo o caminho, entre os quais agradeço especialmente: Liandra Caldasso, Ricardo Nehrer, Ligia Inhan, Marcus Lessa e Leonardo Rangel. Como amigos, como profissionais, como colegas de classe... tenho muito a agradecer-los.

Aos amigos de outrora que estiveram ao meu lado por dias nas bibliotecas “fazendo tese” Lara Luna da Silveira e Frederico Alvim. Foi mais divertido porque vocês estiveram lá. Foi mais leve porque o fardo sempre é mais leve, quando compartilhado.

Agradeço ainda aos amigos que leram esse trabalho em suas versões preliminares, Ligia Inhan, Frederico Alvim e, em especial, a Diogo Ramos de Oliveira. Eterna gratidão a vocês.

Deixo aqui meus sinceros e eternos agradecimentos:

A Deus, ao lado bom da “Força”, ao Universo, à Providência, para encontrar forças para focar no objetivo maior a ser alcançado, e seguir a disciplina do trabalho árduo que uma tese demanda, mesmo quando a vontade quer te levar para qualquer outro lugar.

Aos meus pais, Ana e Carlos, que de infindáveis modos possibilitaram que me dedicasse integralmente, a este trabalho.

Ao meu namorado, que sem saber “entrou de gaiato num navio” que foi desembarcar em um doutorado. Pelo carinho, compreensão, apoio moral, pelos fins de semana sacrificados para a realização desta tese, por tudo. Muito obrigada.

Aos demais amigos e familiares sempre encorajadores do caminho que aos poucos trilhava.

Ao PPED/UFRJ e aos seus professores por não nos ter poupado dos desafios que, a cada dia, a vida acadêmica nos apresenta.

A CAPES, pelo financiamento deste trabalho.

A Ronaldo Fiani, por ter aceitado a orientação desse trabalho, professor e orientador, pelos conselhos e ensinamentos pelos quais serei eternamente grata. À Carmen Migueles, por não só ter encorajado a realização do doutorado, mas também por ter assumido a co-orientação e tudo o que disto resulta. A vocês dois, muito obrigada, porque sem as orientações de vocês este trabalho não teria chegado perto do que se tornou.

A todos que me acolheram enquanto estive no Rio, especialmente a Quésia Francisco e Bárbara Aguiar por compartilharem “o lar fora do lar” no período em que estive cursando o doutorado, na cidade do Rio de Janeiro.

Agradeço a todos os meus amigos, desde os amigos de infância aos conquistados na graduação, no mestrado, no Rio, porque embora não estejamos juntos cotidianamente, ou sequer na mesma cidade, vocês são extremamente presentes em cada vitória, estimulando e renovando minha disposição e serenidade ao longo do árduo e solitário período da redação acadêmica. Em especial Babi, Carla, Carol, Lara, Lau, Lidi e Marina.

E, finalmente, aos meus alunos que me provaram que todo o sacrifício vale a pena pela meta de uma educação superior holista, diversa, profunda, além. De muitas maneiras, lecionar é aprender do jeito mais prazeroso, uma série de questões que nenhum livro ensina, especialmente a pensar, a pensar junto, a traduzir publicamente o pensar, a propor e mudar, a partir do que aprendemos com isso. Espero que os leitores que porventura venham a ler este trabalho, o entendam como um esforço interdisciplinar de pensar e traduzir o implícito, o não dito, que uma vez percebido, transforma a lente pela qual vemos o mundo e as teorias que criamos para entendê-lo.

Muito obrigada.

RESUMO

AZEVEDO, Bonnie. *Uma análise antropológica de Douglass North (1973-2009): indivíduo, racionalidade, cultura e instituições*. Tese (Doutorado em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento) – Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Rio de Janeiro, 2015.

Nesta tese, realizamos uma discussão substantiva sobre a relação entre cultura e instituições na qual empreendemos uma análise antropológica do pensamento de Douglass North, a partir de cinco de suas obras, que englobam o período de 1973 a 2009. As cinco obras escolhidas representam marcos na evolução do pensamento do autor, considerado uma autoridade no estudo das instituições e do desenvolvimento econômico. A abordagem antropológica que utilizamos como referencial teórico é a Antropologia Interpretativa ou “Hermenêutica” na qual todo o caminho percorrido pelo antropólogo é imerso em múltiplas representações, signos e significados, motivo pelo qual é chamada Antropologia Simbólica, amplamente trabalhada na obra de Clifford Geertz. Combinamos essa abordagem à Sociologia Compreensiva de Max Weber. Consideramos que a forma como o ser humano lê o mundo, depende do olhar que sua cultura lhe levou a ter, da ‘mente institucionalizada’ que as classificações e as analogias criaram por meio dos universos simbólicos, tais como nos mostrou Mary Douglas, e também Peter Berger e Thomas Luckmann. A tese parte de algumas críticas realizadas às premissas da economia, especialmente a universalização da noção de indivíduo como unidade tomadora de decisões plenamente racionais. Essa concepção de indivíduo, praticamente ontológica, levou a sua transformação em método: o individualismo metodológico (IM). Assumimos que o homem é opaco para si mesmo e está imerso em uma teia de significados que é a cultura; e porque o pensamento é institucionalizado, o homem percebe a realidade por meio de uma gramática simbólica. Analisamos e criticamos North, por meio de uma análise interdisciplinar entre Antropologia e Economia, com o objetivo de compreender como o conceito de cultura, apresentado na antropologia simbólica, pode contribuir para enriquecer a análise institucional de North, e ainda, observar o indivíduo como valor, a racionalidade como um processo no qual a cultura está subentendida e as instituições como elementos da cultura. Assim buscamos responder: I. É possível incorporar explicitamente a cultura nos estudos institucionais de Douglass North? II. Quais as consequências da ausência de uma discussão sobre esse indivíduo, ao simplesmente tomar o *homo economicus* como um dado da realidade, e desconsiderar a influência da cultura? Os métodos adotados são a análise de conteúdo e a análise de discurso, aproximando-se mais do

segundo. Concluimos que a adoção do IM e da procura de uma explicação sobre os modelos subjetivos que informam a tomada de decisão sob a ótica da psicologia e da teoria cognitiva impediram North de enxergar como a cultura está por trás desses processos, nos modelos subjetivos coletivamente compartilhados, e um subjetivo não-psicológico. O autor não considerou a cultura em sua dimensão simbólica, interpretativa, provedora dos significados que os homens transformam em sua contínua interação. A interdisciplinaridade característica do autor apresenta uma série de dificuldades para a elaboração de uma análise como a que realizamos, impostas pela forma como sua teoria vai se transformando, tentando incorporar elementos endógenos no processo de escolha e de tomada de decisão, mas se perdendo justamente na interdisciplinaridade com a qual realiza esse empreendimento.

Palavras-chave: indivíduo, racionalidade, cultura, instituições, Antropologia Simbólica, Douglass North.

ABSTRACT

AZEVEDO, Bonnie. *An anthropological analysis of Douglass North (1973-2009): individual, rationality, culture and institutions*. Tese (Doutorado em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento) – Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Rio de Janeiro, 2015.

In this thesis, we conducted a substantive discussion on the relationship between culture and institutions in which we undertook an anthropological analysis of the thought of Douglass North, which cover the period from 1973 to 2009. The five chosen works represent milestones in the evolution of the author's thought, considered an authority in the study of institutions and economic development. These works represent milestones in the evolution of North's theory, today considered a leading authority in the field of institutions and economic development. The anthropological approach we use as a theoretical framework is the Interpretive or "Hermeneutics" Anthropology in which the entire path taken by the anthropologist is immersed in multiple representations, signs and meanings, which is why it is called Symbolic Anthropology, worked extensively in the work of Clifford Geertz. We combine this approach to the Comprehensive Sociology of Max Weber. We consider that the way humans 'read' the world, depends on the look their culture led him to have, the 'institutionalized mind' that the classifications and the analogies created through symbolic universes, such as Mary Douglas has shown us, and also Peter Berger and Thomas Luckmann. This thesis starts with some critics made to the assumptions of the economy, especially the universal notion of individual as a unity taker of fully rational decisions. This notion of individual, almost ontological, led its transformation into method: methodological individualism (MI). We assume that man is opaque to himself and is immersed in a web of meanings that is culture; and because thought is institutionalized, man perceives reality through a symbolic grammar. We analyze and criticize North in order to, through an interdisciplinary analysis of Anthropology and Economics, understand how the concept of culture presented in symbolic anthropology can contribute to the institutional analysis of North, observing the individual as a value, rationality as a process in which culture is implied, and institutions as elements of culture. Thus we seek to answer: I. Can one explicitly incorporate culture in institutional studies of Douglass North? II. What are the consequences of the absence of a discussion of this notion of individual, by simply taking the *homo economicus* as a fact of reality, without considering the influence of

culture? The methods adopted are content analysis and discourse analysis, focusing the second. We conclude that the adoption of IM and the demand for an explanation of the subjective models that inform decision making from the perspective of psychology and cognitive theory prevented North to see how culture is behind these processes, in collectively shared subjective models, in a non-psychological subjectivity. The author did not consider culture in its symbolic dimension, interpretative, provider of the meanings that men turn into a continuous interaction. North's interdisciplinary characteristic presents a number of difficulties for the development of an analysis as the following, imposed by the way his theory evolves, trying to incorporate endogenous elements in choice and in decision making process, but losing itself in the interdisciplinary with which he chooses to perform this enterprise.

Key-words: individual, rationality, culture, institutions, Symbolic Anthropology, Douglass North.

Lista de Quadros

Versões do individualismo metodológico forte	84
Quatro níveis da análise social.....	93

Lista de Siglas

NEI – Nova Economia Institucional

IM – Individualismo Metodológico

IE – Individualismo Epistemológico

IO – Individualismo Ontológico

HM – Holismo Metodológico

TER – Teoria da Escolha Racional

CISOs – Ciências Sociais

LAO – Limited Access Order

OAo – Open Access Order

AGRADECIMENTOS	4
RESUMO	6
ABSTRACT	8
Lista de Quadros	10
Lista de Siglas	10
Introdução	17
Referencial teórico	19
Metodologia	25
Questões e Hipóteses de pesquisa	25
Questão e hipótese 1	25
Questão e Hipótese 2	25
Objetivos da pesquisa	27
Os métodos: análise de conteúdo e análise de discurso	28
Parte I: Indivíduo; Racionalidade; Cultura e instituições	30
Capítulo 1 - Sobre a noção de indivíduo	31
Introdução	31
O nascimento do sujeito: das construções mitológicas à razão filosófica	32
A religião grega: a emergência da dimensão interior do sujeito	35
A ideologia individualista moderna	38
Louis Dumont	38
O sujeito iluminista e o sujeito sociológico	42
Das visões monistas ao multiculturalismo	47
O indivíduo e a cultura: a ideia de natureza humana	52
Conclusão	54
Capítulo 2 – A(s) racionalidade(s) na NEI	56
Introdução	56
A razão filosófica (grega) e a razão iluminista (moderna)	57
As racionalidades na teoria econômica	58
A Teoria da Escolha Racional (TER)	59

A Racionalidade Limitada _____	62
<i>Framing</i> como uma crítica interna à formação das preferências: questionamentos às racionalidades _____	66
Conclusão _____	73
<i>Capítulo 3 – A adoção do IM na economia _____</i>	75
Introdução _____	75
Udehn: a grande síntese do IM _____	76
IM X HM nos estudos institucionais _____	79
A complexidade do individualismo: método (IM), ontologia (IO), epistemologia (IE) _____	83
A racionalidade subjacente ao IM, sua contraposição no HM e as ciências sociais contemporâneas _____	86
A má reputação do HM e as Ciências Sociais pós divisão IM X HM _____	94
Conclusão _____	98
<i>Capítulo 4 – Cultura e Instituições _____</i>	101
Introdução _____	101
A Antropologia e o conceito de Cultura _____	103
A construção social da realidade: tipificação e institucionalização _____	110
A fundação do IM (WEBER) e do HM (Durkheim) na Sociologia _____	115
Durkheim: a objetividade dos fatos sociais e as instituições _____	119
Antropologia e Funcionalismo em “Como as Instituições Pensam”? _____	122
A crítica de Mary Douglas à Escolha Racional _____	127
Instituições e o aparato sociológico da coação _____	129
Conclusão _____	130
<i>Parte II: Analisando Douglass North de 1973 a 2009: Indivíduo; Racionalidade; Cultura e instituições _____</i>	134
<i>Capítulo 5 - The Rise of the Western World: A New Economic History (1973) _____</i>	135
Introdução _____	135

Uma teoria neoclássica das instituições	135
Sobre a noção de indivíduo	140
O indivíduo e sua relação com o entorno social (indivíduo - sociedade)	141
Racionalidade e tomada de decisão	143
A presença dos elementos de cultura na discussão dos costumes e instituições	144
Capítulo 6 - Structure and Change in Economic History (1981)	148
Os building blocks de sua teoria institucional	150
Sua teoria sobre a mudança institucional na história econômica do Ocidente: a noção de instituições presente e seu impacto	152
As percepções e as ideologias mediando a tomada de decisão	153
Instituições e ideologias	154
Sobre a (implícita) noção de cultura	155
A noção de racionalidade constrangida pelas ideologias	157
A racionalidade do modelo neoclássico e como North propõe complementá-la	158
Sobre a noção de indivíduo	161
Capítulo 7 – Institutions, Institutional change and economic performance (1990)	163
As instituições assumem o protagonismo da análise	164
Instituições e organizações: as regras do jogo e os jogadores	167
Uma teoria da troca: custos de transação e custos de enforcement	168
A premissa da racionalidade limitada e a influência de modelos subjetivos	171
A motivação e o ambiente alteram o custo da decisão	173
As instituições informais e a cultura	175
Instituições e a path dependence	177
Sobre a noção de indivíduo	181
Sobre a racionalidade	182
Notas sobre cultura e instituições	183
Capítulo 8 - Understanding the process of economic change (2005)	187
Introdução	187
O mundo não ergódico e o enfrentamento das incertezas	188
O processo de aprendizagem	189
O papel das crenças e da cultura na cognição e no processo de escolha	192
Teoria cognitiva, modelo conexionista e a cultura teórica em North (2005)	195

A intencionalidade e a consciência humana _____	197
Instituições e crenças _____	199
O impacto das crenças e da cultura na formação institucional _____	202
A concepção de racionalidade adotada e a noção de indivíduo (a partir da intencionalidade e da consciência) _____	204
A concepção de cultura e instituições _____	208
<i>Capítulo 9 - Violence and Social Orders: a conceptual framework for interpreting recorded human history (2009) _____</i>	212
As ordens sociais e suas respectivas organizações _____	213
As condições para a transição de uma ordem para outra _____	216
O papel das crenças causais no quadro conceitual de Violence and Social Orders _____	217
A noção de indivíduo e pessoa entre a identidade (indivíduo) e a organização (estrutura) _____	220
A noção de racionalidade subentendida _____	223
Cultura e instituições: as condições estruturais e as especificidades locais _____	224
TER, IM e democracia: a defesa funcionalista da democracia em North _____	228
<i>Capítulo 10 - Douglass North revisitado _____</i>	234
Introdução _____	234
Como o referencial teórico apresentado na parte I poderia contribuir para a análise elaborada por Douglass North? _____	234
<i>Considerações finais _____</i>	254
<i>Referências _____</i>	258

Introdução

A Economia Institucional data de fins do século XIX, ficando conhecida como Institucionalismo Clássico, Velho Institucionalismo ou ainda Antigo Institucionalismo, tendo John R. Commons, Thorstein Veblen e Wesley Mitchell como seus principais expoentes. Os estudos institucionais também se desenvolveram no âmbito das Ciências Sociais desde sua fundação propriamente como disciplina, estando presente nos estudos de Émile Durkheim (1974¹), Weber (1999) fundadores da Sociologia, Marcel Mauss (1981)², Peter Berger e Thomas Luckmann (1985) e Mary Douglas (1998).

Estudar instituições se tornou fundamental aos economistas porque as interações humanas envolvem custos por vezes não previstos nas premissas da economia neoclássica, premissas essas inicialmente adotadas, ainda que, posteriormente, sejam objetos de várias críticas de North (1990, 2005).

A proposta desta tese se encaixa nos estudos das instituições. Não obstante esta tese analise exclusivamente o pensamento de Douglass North, a partir de cinco de suas obras, o estudo das instituições é realizado por diversos campos do conhecimento, estando entre eles, além da economia, da sociologia e da antropologia, a ciência política, a filosofia, a psicologia, a biologia, entre outros.

A partir de leituras iniciais de autores da Nova Economia Institucional (NEI³) ou do novo institucionalismo, como alguns preferem, observamos que parecia haver um entendimento superficial da cultura nestes estudos, embora seus elementos estivessem implícitos ou explícitos nas teorias institucionais construídas por esses autores e sobre como estas instituições passam por processos de mudança.

¹ Usaremos as referências das datas das publicações consultadas. Para verificar a data original de publicação, conferir Referências ao final da tese.

² Mauss é sobrinho de Durkheim e expoente dos estudos antropológicos a quem devemos o “Ensaio sobre a dádiva”, o mais importante estudo sobre as trocas nas sociedades primitivas, trocas estas que se configuravam em uma instituição informal, pautada predominantemente por critérios não econômicos. Como nosso foco é mais a complexa correlação na argumentação dos temas que escolhemos do que a argumentação institucional exclusivamente, optamos por não inseri-lo em nosso referencial teórico. Entretanto, é uma das principais referências antropológicas para o estudo das instituições informais e, especificamente, da reciprocidade.

³ De acordo com North (1992), a NEI (Nova Economia Institucional) é um teoria das instituições dentro dos estudos econômicos que, diferente do que se convencionou chamar de velho institucionalismo, procurou modificar ou expandir os conceitos neoclássicos para pensar o impacto das instituições na economia, trazendo novas teorias como a teoria da firma (Ronald Coase), a teoria dos custos de transação (Oliver Williamson) e a teoria institucional de Douglass North, ou melhor, da mudança institucional, a fim de poder responder a antigas questões que a economia se colocava, como o que está por trás da eficiência ou ineficiência das instituições, e como promover o desenvolvimento. Rejeita o paradigma da escolha racional (e a racionalidade instrumental), adotando o conceito apresentado por Herbet A. Simon (1955) de racionalidade limitada (NORTH, 1992, p. 1).

À medida que o projeto que resultou nessa tese foi se configurando, ficou claro que para realizar uma análise crítica desses estudos, tomando por referência os teóricos da sociologia e da antropologia, o conceito de cultura não bastava, porque nos estudos da NEI, assim como nas demais correntes da teoria econômica, ele se vinculava a uma forma específica de racionalidade que, por sua vez, supunha o indivíduo como um elemento dado.

Para realizar essa análise e crítica, depois de uma primeira leitura de autores como North (1990), Elinor Ostrom (1990), Samuel Bowles (2004), Robert Axelrod (2010) e Cristina Bicchieri (2005), decidimos por restringir os esforços aqui realizados em Douglass North a partir da análise de cinco de seus livros (NORTH, THOMAS, 1973; NORTH, 1981; 1990; 2005; NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009). Justificamos essa escolha porque North

- Conquistou o Nobel de Economia em 1993⁴, em razão dos seus estudos da década de 1960 (que aplicavam métodos quantitativos dos modelos econômicos para compreender mudanças econômicas ao longo da história), nos quais adotava premissas neoclássicas que foram revistas posteriormente pelo próprio autor. Essa revisão é por ele explicitada a partir das publicações da década de 1980 e mais enfaticamente com a publicação “Institutions, Institutional Change and Economic Performance” (1990).
- Ter uma obra vasta e diversa, incorporando e modificando ideias ao longo do tempo, entre as quais a própria concepção de racionalidade, instituições e cultura adotada.
- É considerado o maior representante da NEI e, atualmente, uma das maiores autoridades nos estudos sobre o desenvolvimento econômico e institucional.
- Consolida-se como referência nos estudos sobre instituições e desenvolvimento econômico. Vem sendo utilizado e consultado como referência para políticas de desenvolvimento de alguns países e órgãos como o Banco Mundial⁵.

Lemos, analisamos e criticamos os cinco livros de Douglass North escolhidos com o objetivo de extrair deles a forma como o autor reflete sobre quatro conceitos, que em nossa

⁴ Compartilhado com Robert Fogel.

⁵ World Bank (1997, 2015), por exemplo.

análise, por vezes, foi impossível de desvincular dentro da teoria do autor. São eles: o indivíduo, a racionalidade⁶, a cultura e as instituições.

Essa tese realiza uma discussão substantiva sobre a relação entre cultura e instituições. Ela parte de algumas críticas realizadas às premissas da economia, especialmente a universalização da noção de indivíduo como uma *unidade tomadora de decisões plenamente racionais*. Subdividindo essa premissa encontramos duas questões-problemas. A primeira diz respeito ao tempo em que a economia assumiu o indivíduo como a única unidade de análise possível, levando a disciplina a não refletir sobre a relevância da organização dos indivíduos em grupos e culturas bem como a consequência disso para a origem e manutenção das instituições. Ou, mesmo discutindo, múltiplas formas de individualismos metodológicos foram considerados, tentando compatibilizar o indivíduo como centro da análise e um pano de fundo social entendido como estrutura ou matriz institucional.⁷ A segunda se refere à relação da racionalidade com as instituições, dada pelo Individualismo Metodológico e pela racionalidade limitada (SIMON, 1955). Embora North avance, a opção pelo individualismo metodológico é clara, o que também demanda uma atenção específica nesta tese. Veremos no capítulo 1, 2 e 3, o quão complexa se tornou a relação do indivíduo com as instituições e as teorias que se propuseram a entender essa relação por meio de algum tipo de individualismo metodológico e de procedimento racional, especialmente como o elaborado pela teoria da escolha racional (TER).

Referencial teórico

Apresentamos o arcabouço teórico desta tese, na medida em que informamos como ela se estrutura.

Esta tese foi dividida em duas partes. A primeira, composta dos capítulos 1 a 4, apresentará o referencial teórico para refletirmos a noção de indivíduo no primeiro; a racionalidade, no segundo; o individualismo metodológico, no terceiro; e, finalmente, cultura e instituições, no quarto. A segunda parte trará as cinco obras de North, uma a cada capítulo e, ao final, um capítulo de síntese e reflexão. Ao longo desse trabalho, ressaltaremos algumas

⁶ Entendemos que há uma infinidade de estudos sobre o tema da racionalidade na economia e essa não foi nossa bibliografia de referência. Discutimos as múltiplas racionalidades de forma mais geral e de forma específica, isto é, para os propósitos desta tese, somente quando sua discussão se vincula diretamente a noção de indivíduo ou de cultura observada. Isoladamente, ela não é um foco dessa tese. Como apontamos, todos os termos são sempre observados de forma relacional à cultura.

⁷ Discutiremos sobre os múltiplos individualismos metodológicos no Capítulo 3.

frases e parágrafos *em itálico*, para chamar a atenção para trechos de extrema importância para a compreensão do encadeamento dos diferentes referenciais e argumentos desta tese.

O capítulo 1 procura apresentar como o indivíduo – tomado como um dado pela ciência econômica ou, no máximo, sua unidade de análise quando realiza interações no mercado – é um valor moral e assume significados distintos em cada cultura. Um dos argumentos centrais dessa tese, razão pela qual construímos o primeiro capítulo, é que a economia, ao entender o indivíduo como um dado, o *homo economicus*, não percebeu a miríade de fatores a ele conectados e que interferia diretamente na forma com a qual esses mesmos indivíduos tomavam decisões no mercado. Nesse contexto, não podemos deixar de analisar a noção de indivíduo presente nos estudos de Louis Dumont em “Homo Hierarquicus” (1992) e seus desdobramentos em Bhikhu Parekh em “Rethinking Multiculturalism” (2000). Dumont, porque ofereceu uma teoria sobre a noção de indivíduo das sociedades modernas. Parekh, por apresentar a influência das teorias monistas, especificamente a liberal, no pensamento ocidental, traçando uma origem dos elementos da visão de mundo do liberalismo e que implicações derivam desta para o pluralismo e para o multiculturalismo existentes nas sociedades contemporâneas. Antes deles, entretanto, apresentaremos o estudo de Jean-Pierre Vernant para mostrar que a ideia de ‘indivíduo’ – tal como entendido pelos estudiosos das primeiras grandes teorias políticas e econômicas como o Contrato Social e o Equilíbrio Geral – origina-se na noção de “pessoa” na Grécia Antiga, que é reforçada pelo Cristianismo, séculos depois. Estabelecendo os alicerces necessários ao que aqui se argumenta com os autores supracitados, passaremos propriamente a uma discussão substantiva sobre como e se podemos incorporar o conceito de cultura na discussão de North, nossa primeira hipótese de pesquisa.

Defendemos que o indivíduo racional, maximizador, ou otimizador (o indivíduo que possui informações incompletas, em razão da racionalidade limitada), é um valor moderno, datado, e que tomá-lo como uma concepção universalista sobre o que é o homem e como ele se comporta em interações sociais, econômicas e políticas empobrece, reduz e ocasiona limitações significativas à análise econômica. No capítulo 2, veremos uma breve apresentação dos diversos tipos de racionalidades que o ocidente criou para prover sentido ao mundo, chegando finalmente à razão iluminista, que é o pano de fundo da construção teórica do sujeito racional moderno, adotada pela ciência econômica, e, posteriormente à racionalidade científica. Em seguida, discutiremos a racionalidade na economia, tanto pela perspectiva da Teoria da Escolha Racional (TER) quanto pela Racionalidade Limitada, observando quais as

premissas de ambas e o que elas implicam na noção de indivíduo subentendidas a cada uma delas e como isso encaminha as análises baseadas em um ou outro modelo. Apresentamos ainda o conceito de *framing*, como uma crítica elaborada a esses conceitos, dentro do próprio campo da economia.

A concepção do indivíduo atômico, livre, soberano, como um organismo dado, isto é, uma noção praticamente ontológica, levou a sua transformação em método: o individualismo metodológico (IM⁸), objeto do capítulo 3. O IM é expressivo nas ciências sociais e é o método, por excelência, da economia – inclusive da obra de North. É complexo e ao longo da evolução das ciências humanas surgiram varias versões dele⁹, entre as quais destacamos sua versão forte (a psicologista) e a fraca (que insere na análise o contexto no qual o indivíduo está). Para mostrar o que é o IM, sua contraposição no holismo metodológico (HM) e quais suas implicações para uma crítica a North, construímos o capítulo 3.

O capítulo 4, que encerra a parte I, justifica porque realizamos o esforço interdisciplinar de construir essa tese, primordialmente, uma crítica antropológica à abordagem de North sobre cultura e instituições.

Tomamos como referência o conceito de cultura apresentado por Geertz (1989), em “A interpretação das culturas”, no qual a cultura é apresentada como uma gramática simbólica em que a linguagem é um de seus principais mecanismos de aquisição, transmissão e transformações dos signos e significados com os quais os indivíduos compreendem o mundo ao seu redor e, assim, são capazes de observar, apreender e decidir. Assim, a leitura antropológica que é o fio condutor deste trabalho é a da Antropologia Interpretativa ou “Hermenêutica” na qual todo o caminho percorrido pelo antropólogo é imerso em múltiplas representações, signos e significados motivo pelo qual também é uma Antropologia do Simbólico ou Antropologia Simbólica. Inspirou-se na sociologia compreensiva weberiana, cujo objetivo era compreender os motivos por trás das ações sociais dos indivíduos, uma sociologia, assim como a antropologia de Geertz, à procura do significado. Weber desenvolveu uma sociologia a partir da análise das ações sociais. É Weber quem nos mostrou que é possível entender uma subjetividade coletiva, mesmo partindo do IM. Dessa forma, seria possível encontrarmos um ponto de equilíbrio entre a TER e as teorias que, por outro lado, defendem que o indivíduo está imerso em teias de significados.

⁸ IM - Individualismo Metodológico.

⁹ Veremos as diferentes versões no capítulo 3.

Encontramos, portanto, o argumento de que ‘o homem é opaco para si mesmo’, comum às ciências humanas. Para Weber, há uma semiconsciência do sentido da sua ação. Ela nos remete à concepção de Berger e Luckmann (1998, p. 203) quando apontam a conversa, isto é, a linguagem, como parte significativa da reprodução e manutenção de nosso universo simbólico ao afirmarem que “A maior parte da conversa não define em muitas palavras a natureza do mundo. Ao contrário, ocorre tendo por pano de fundo um mundo que é tacitamente aceito como verdadeiro.”

E é esse pano de fundo que é semiconsciente ou inconsciente para o Weber. Isso nos é fundamental, pois vai de encontro à teoria econômica que entende o indivíduo como um ser que, uma vez possuindo todas as informações, pode tomar decisões plenamente racionais. Defendendo que não há plena consciência do sentido visado pelo indivíduo ao realizar a ação, devido à *semiconsciência ou inconsciência* do sentido visado nesta, seu método de investigação da racionalidade das ações individuais se afasta tanto da limitação da racionalidade por limites neurofisiológicos – como na teoria da racionalidade limitada – quanto de uma limitação dada pelo subjetivismo psíquico vinculado às identidades, defendido pela psicologia.

A eles acrescentamos Mary Douglas – que desenvolveu a primeira e mais conhecida síntese teórica sobre instituições realizada na antropologia – em “Como as instituições pensam” (1998 [1986]). Nele, a partir da contribuição sociológica de Durkheim (1974; 1983) e Fleck (1979 [1945]), Mary Douglas explica os fundamentos da cooperação e a solidariedade social a partir das instituições – em oposição à desconfiança e à rejeição – discussão na qual inclui as convenções sociais e o conflito. Douglas assume um conceito de instituições como *um agrupamento social legitimado*, seja ele uma família ou um jogo, por ex. Sua defesa é que *existe uma base compartilhada do conhecimento e dos padrões morais, concluindo que mesmo as decisões supostamente individuais são institucionalmente orientadas*. O pensamento individual, tal como existe para a TER, assumindo um indivíduo soberano, não existiria, pois o pensamento institucional está subentendido na mente individual quando tenta tomar uma decisão. Ela critica a teoria dos custos de transação de Williamson (1975), porque o autor reconhece a racionalidade limitada a partir da limitação biológica ou da assimetria de informações, mas não pela limitação do próprio pensamento individual ser, em si, institucionalizado (DOUGLAS, 1998 [1986], 56-57). O mesmo valeria para o North. A autora defende que muito antes das instituições informarem nossa vida com as escolhas possíveis, há em um nível pré-teórico o momento em que as próprias instituições se formam a partir de sua

fundamentação nas analogias – mecanismos a partir dos quais reconhecemos padrões, regras, comportamentos, conceitos, formas de ser, sentir e agir.

Os textos acima nos permitem argumentar que o ser humano é sim dotado de racionalidade, mas que esta é culturalmente orientada (DOUGLAS, 1998; WEBER, 2000; GEERTZ, 1989) e não um conceito universalmente válido (como a racionalidade plena ou limitada). Associando Geertz à Mary Douglas seria possível afirmar que a forma como o ser humano lê o mundo, depende do olhar que sua cultura lhe levou a ter, da ‘mente institucionalizada’ que as classificações e as analogias criaram por meio dos universos simbólicos (DOUGLAS, 1998; GEERTZ, 1989).

O interacionismo simbólico serve como fundamento e reforço da argumentação sociológica e antropológica apresentada nos capítulos 1 a 4 desta tese, ao mostrar como ocorre o processo de socialização dos indivíduos e como esses aprendem por meio de universos simbólicos de classificação. Berger, Luckmann (1973), em um dos clássicos da sociologia do conhecimento “A construção social da realidade”, apresentam argumentos sobre a formação institucional e como tipificamos uma série de interações na vida cotidiana a partir das instituições, mostrando que não há nada de dado ou natural na forma como indivíduos aprendem e interagem uns com os outros e com as instituições, argumento corroborado por todos os sociólogos e antropólogos utilizados como referencial teórico deste trabalho.

Esses quatro capítulos, em conjunto, fornecem elementos das ciências sociais (CISOs) que orientaram nossa leitura de North. Certamente, existem vários trabalhos significativos na sociologia e na antropologia que poderiam ser utilizados para realizar essa crítica¹⁰. Os autores e obras que se encontram nesse referencial foram escolhidos deliberadamente em razão de nosso conhecimento prévio¹¹, afinidade teórica, e crença pessoal (esperançosamente reforçada pela comunidade acadêmica da antropologia) que a antropologia simbólica em combinação com alguns elementos da antropologia funcionalista, sociologia compreensiva e do conhecimento seriam capazes de fornecer um arcabouço teórico robusto e eficiente para lidar com o problema que aqui nos propusemos.

¹⁰ Alguns deles são usados como exemplos de pontos defendidos, como Giddens e Elias, mas poderiam eles mesmos, serem referenciais, em uma proposta de tese semelhante, mas tendo referenciais sociólogos contemporâneos.

¹¹ Sem o qual não haveria sequer uma suspeita, que se tornou objeto desta pesquisa, ao observar uma superficialidade do entendimento de cultura nas primeiras leituras da NEI realizadas.

A parte II desta tese é formada pela apresentação dos cinco livros¹² de North escolhidos¹³: “The Rise of the Western World: A New Economic History” (1973), em coautoria com Robert Paul Thomas; “Structure and Change in Economic History” (1981); “Institutions, Institutional Change and Economic Performance” (1990); “Understanding The Processes of Economic Change” (2005)¹⁴, “Violence and Social Orders: a Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History” (2009) em coautoria com John Joseph Wallis e Barry Weingast. A cada um foi dedicado um capítulo no qual serão apresentados apenas os argumentos da obra que se relacionam aos quatro termos que analisaremos – a compreensão da noção de indivíduo, o tipo de racionalidade adotada, a visão de cultura (implícita ou explicitamente apresentada) e de instituições. Pedimos desculpas antecipadas ao leitor, porque, em razão de analisar obra a obra, ocorrem repetições no texto, mas julgamos tais repetições inevitáveis para o entendimento, a análise e a crítica que segue cada capítulo, bem como a compreensão da própria transformação dos argumentos em cada obra. Após a apresentação, analisaremos os quatro termos, análise que ora será um subitem dedicado a cada termo, ora em conjunto (cultura e racionalidade / indivíduo e racionalidade / cultura e instituições) dependendo de como nos pareça mais adequado analisá-los. As colocações destas análises se confundem com as considerações finais ou conclusões parciais do capítulo para cada termo, ou para os termos em conjunto, que optamos por não realizar de forma explícita. Nossa intenção, ao organizar cada capítulo da forma supracitada é permitir que o leitor acompanhe, obra a obra, a evolução dos termos – recuperando o referencial teórico antropológico quando oportuno. O capítulo 10, que finaliza a parte II, é uma compilação e reflexão, recuperando o referencial da parte I e refletindo sobre as grandes questões que a obra de North traz, visando explicitar as convergências e divergências mais críticas entre antropologia (simbólica) / sociologia (compreensiva e funcionalista) e a obra de Douglass North analisada.

Deixamos para as considerações finais uma síntese geral, a resposta a nossas hipóteses e o fechamento desse trabalho.

¹² Complementadas por alguns artigos do autor, em publicação própria ou em coautoria, e alguns teóricos que analisaram sua obra.

¹³ A partir de uma leitura sintópica de sumários e resumos, selecionamos os livros e artigos que pareciam discutir as instituições informais de uma forma mais direta, quer incluindo a cultura na análise ou não, porque consideramos tanto a presença – em suas múltiplas formas – quanto a ausência, um dado para a análise que é aqui realizada.

¹⁴ Livro no qual o autor defende que “[...] a evolução das instituições de uma sociedade é sobretudo uma função de mudanças no sistema de crenças dominante (ZWEYNERT, 2007, p.1) [Tradução livre de “[...] the evolution of a society’s institutions is above all a function of changes in the dominant belief system (ibid, p.1)”]

Metodologia

Questões e Hipóteses de pesquisa

Questão e hipótese 1

Nossa questão central de pesquisa é: *É possível incorporar explicitamente a cultura nos estudos institucionais de Douglass North?* Ou seja, é possível desenvolver uma análise do papel da cultura (no sentido antropológico adotado nesta tese) nos argumentações sobre o papel das instituições, do que promove a mudança econômica e institucional, tornando sua teoria mais rica e interessante?

A hipótese aqui adotada é que, ‘apesar de tudo, sim, é possível’, desde que o autor revisasse uma série de argumentos. Explicitamente, não é possível encontrar a cultura em sua dimensão simbólica na obra analisada. Pelo contrário, o autor afirma que não incorpora a dimensão do simbólico em sua análise (North, 2005). Quando afirmamos que, ‘apesar de tudo’, acreditamos que é possível, estamos nos referindo a uma série de elementos que o autor inclui nas suas análises e que serão devidamente criticados nos subitens finais de cada capítulo a ele dedicado. Na conclusão, retornaremos a essa resposta. O que consideramos inegável, é que o autor tenha feito progressos em relação a essa incorporação da cultura na análise institucional, mas ainda não a incorporou a cultura da forma como julgamos que poderia e deveria inseri-la na sua teoria institucional.

Questão e Hipótese 2

Aqui, nossa hipótese supõe que a superficialidade do tratamento das instituições, especificamente as informais, decorre da adoção de um conceito de ser humano traduzido na concepção liberal de indivíduo e do IM, ambos reducionistas se comparados ao entendimento de um indivíduo que aprende dentro da cultura, e que, por isso, possuem uma racionalidade¹⁵ orientada por elementos culturais. O conceito de ‘indivíduo’, e toda carga moral que ele traduz na disciplina econômica, especialmente em seus estudos sobre o indivíduo racional, autointeressado, utilitarista, maximizador de interesses na consecução de um fim (apenas na

¹⁵ Nesta tese serão apresentados três conceitos de racionalidade, dentro do escopo dos estudos econômicos: a escolha racional, a racionalidade limitada e a racionalidade procedimental, essa de menor importância para o estudo aqui desenvolvido (Cf. Capítulo 2). Sob a perspectiva sociológica e antropológica, a racionalidade é tratada de forma mais complexa, em razão das premissas da disciplina e da concepção de indivíduo. Por essa razão, a primeira parte desta tese foi organizada para apresentar primeiramente o indivíduo, seguido da racionalidade e como ambos se combinam no Individualismo Metodológico (IM) e, somente depois, no capítulo 4, discutiremos cultura e instituições, e a racionalidade sob a perspectiva dos autores da antropologia e da sociologia escolhidos para serem o referencial teórico desta tese.

racionalidade perfeita) – agente econômico – é tomado como verdade universal para todo ser humano vivente. No entanto, como nos mostra Jean-Pierre Vernant (1990), Dumont (1997), Parekh (2000), Geertz (1989) e Weber (2000), outros valores que não estão presentes na moralidade liberal, presumidamente igualitária, convivem com os valores liberais. Para a Antropologia, a ‘noção de indivíduo’ assumida pela economia é apenas uma das possibilidades de atuação moral, parâmetro de escolhas e condução da ação social. Além disso, como analisam Geertz (1989) e Weber (2000), o conjunto de significados que conferem o sentido compartilhado da cultura, é um dado da realidade social subjetiva, e não um ato de escolha individual, no sentido de que não é o indivíduo que escolhe *ser ou fazer parte de* uma cultura. Ele já nasce parte dela e é socializado nela em determinado espaço e tempo. No entanto, isso não significa que o indivíduo é determinado pela cultura – tal como poderíamos considerar a partir de estudos do velho institucionalismo – porque os indivíduos são dotados de reflexividade (GEERTZ, 1989; WEBER, 1999). Portanto, não adotamos as teses extremas: a da livre escolha individual ou a que considera que o indivíduo é totalmente determinado pela cultura. Em parte, também antecipando alguns argumentos dos capítulos subsequentes, porque entendemos que isso é necessário para a melhor compreensão de nosso ponto de partida, estamos assumindo nesta tese que:

- 1 - o homem está imerso em uma teia de significados que é a cultura;
- 2 - por essa razão, o homem é opaco para si mesmo;
- 3 - o pensamento é institucionalizado e, por isso, entendemos o mundo por meio de uma gramática simbólica;
- 4 - “a cultura é pública porque o significado o é” (GEERTZ, 1989);
- 5 - o fato de o homem ser opaco para si mesmo, o que é defesa básica das abordagens do HM, não significa que seja incapaz de reconhecer esses significados, agindo a partir deles e interagindo com eles para coordenar, cooperar, transgredir ou transformá-los¹⁶.

O conjunto dessas premissas também informa o conceito de cultura adotado na antropologia simbólica. Um conceito de cultura semiótico, com inspiração na sociologia compreensiva weberiana, voltado para a compreensão das teias de significado que o homem está imerso e da procura pelos seus significados.

Nenhuma dessas premissas supracitadas, que podem ser discussões extensas, está subentendida nas obras de North analisadas. Por considerarmos que há uma miopia na noção

¹⁶ Retornaremos a esse ponto adiante.

de indivíduo que impede os estudos de avançar no entendimento da relação entre cultura, instituições e racionalidade, buscamos *questionar as consequências da ausência de uma discussão sobre esse indivíduo, ao simplesmente tomar o homo economicus como um dado da realidade, desconsiderando a influência da cultura*. Assim sendo, nossa resposta para esta segunda hipótese é que a ausência dessa discussão permitiu o reducionismo, adiou o surgimento de teorias que questionaram os princípios da racionalidade desse indivíduo, e ainda hoje, impede os autores de compreender a noção de indivíduo como um valor e não como ‘mente’, ‘psique’, assim como o indivíduo da teoria cognitiva. Isso porque a reflexão sobre cultura e a subjetividade coletiva (como aparece em Weber, por exemplo, e não na teoria cognitiva) não é admitida pelo IM¹⁷.

Realizamos diversas conclusões parciais ao longo dos capítulos. Criticamos cada ponto em que consideramos que o referencial teórico poderia contribuir. Mas como uma tese demanda uma conclusão final, acreditamos que, ao fim dessa leitura, o leitor poderá compreender os argumentos apresentados no conjunto das obras aqui analisadas. Concluimos que a adoção do IM e a procura de uma explicação sobre os modelos subjetivos que informam a tomada de decisão sob a ótica da psicologia e da teoria cognitiva impediram North de enxergar como a cultura está por trás desses processos, nos modelos subjetivos coletivamente compartilhados (um subjetivo não-psicológico). Quando o autor define e apresenta a cultura, a herança cultural e seu papel na mudança institucional, ele não considera a cultura em sua dimensão simbólica, interpretativa, provedora dos significados que os homens em contínua interação transformam, imprimindo um reducionismo a sua análise. A interdisciplinaridade característica do autor apresenta uma série de dificuldades para a elaboração de uma análise como a que realizamos, imposta pela forma como sua teoria se transforma, tentando incorporar elementos endógenos no processo de escolha, mas se perdendo justamente na interdisciplinaridade com a qual realiza esse empreendimento, isto é, a busca de respostas na Teoria Cognitiva para os problemas que a economia não responde.

Objetivos da pesquisa

Para descrever nossos objetivos, é preciso apresentar a distinção entre *objetivos práticos e intelectuais* apresentadas por Maxwell (2005: 20). Os *objetivos intelectuais* são aqueles que visam ao entendimento de uma determinada questão de pesquisa. Dessa forma,

¹⁷ Por isso, embora representante do IM nas ciências sociais, muitos questionam ou mesmo negam que Weber seja um partidário do mesmo.

nosso objetivo intelectual é, por meio de uma análise interdisciplinar entre Antropologia e Economia, compreender como o conceito antropológico de cultura pode contribuir para enriquecer a análise institucional de Douglass North. Já os objetivos práticos são aqueles que informam o que a pesquisa pretende conquistar. Objetivamos elaborar uma discussão substantiva, na qual, a partir da fundamentação antropológica do conceito de cultura, do indivíduo como valor, da racionalidade como um processo no qual a cultura está subentendida e das instituições como elementos da cultura, possamos elucidar em que medida North fornece ou não uma perspectiva inovadora e promissora em relação às escolas econômicas anteriores. Para tanto, será necessário realizar uma crítica externa, isto é, uma crítica na qual o objeto de estudo de uma teoria é analisado a partir de outro referencial teórico, observando “o significado, a importância e o valor histórico” (SALOMON, 1972, p. 256, *apud* MARCONI, LAKATOS, 2010, p. 30). Buscamos observar as lacunas que North desconsiderou ou conscientemente ignorou, afetando os resultados alcançados. Nessa crítica, o entendimento de North será confrontado com o conceito de cultura da antropologia simbólica/interpretativa e da perspectiva funcionalista sobre as instituições.

Os métodos: análise de conteúdo e análise de discurso

Como esta pesquisa responde por uma análise crítica e substantiva de quatro conceitos na obra selecionada de Douglass North – o indivíduo, a racionalidade, a cultura e as instituições – o método utilizado é o da análise de conteúdo e de discurso, aproximando-se mais do segundo. No primeiro, observamos propriamente os conceitos, procurando nestes um saber a ser desvendado, os significados implícitos na intenção do autor. Já na análise de discurso, procuramos desvelar premissas ocultas não com a ótica no saber, mas nos discursos que se formulam em torno desse saber, observando o texto como uma “materialidade de discursos”, pressupondo uma concepção de linguagem como ação no mundo, e o sentido como algo dado apenas a partir de uma relação de poder que ocorre no plano discursivo. Somente assim podemos assumir que há diversos olhares e perspectivas sobre um mesmo saber, um mesmo conteúdo ou conceito (Rocha, Deusdará, 2005). Acreditamos que há uma série de conceitos assumidos como dados nos trabalhos do North, que são, de fato, valores, isto é, construções sociais (reproduzidas nos discursos e nas práticas) que perpassam boa parte das escolas do pensamento econômico até chegar a seus estudos.

O que apresentamos na parte II, a cada capítulo, é o conteúdo de North, seguido por uma mescla de análise de conteúdo e de discurso, na qual procuramos enfatizar sempre a busca pelos significados subentendidos no discurso (os textos de North), implícitos, explícitos, ou ausentes, embora defendamos aqui que o conceito de cultura da antropologia simbólica está ausente, mas poderia e deveria ser incorporado na análise.

Parte I:

Indivíduo; Racionalidade; Cultura e instituições

Capítulo 1 - Sobre a noção de indivíduo

A apercepção sociológica atua contra a visão individualista do homem. Consequência imediata: a ideia do indivíduo constitui-se num problema para a sociologia. (DUMONT, 1992, p. 56)

Introdução

“Indivíduo” é um conceito complexo, por vezes traduzido por termos como ‘pessoa’ ou ‘sujeito’. Diversas disciplinas o pressupõem como um conceito central em seu objeto de investigação, embora cada uma, em uma lógica metodológica distinta. Entre essas disciplinas estão a filosofia, a sociologia, a antropologia, a psicologia, a economia e a biologia. Todas, de alguma forma, teorizam a partir de um elemento ou partícula, em um dado universo de análise, que pode ser denominada ou não ‘indivíduo’. Esse pode ser pensado de forma isolada – átomo, *psique*, exemplar da espécie – ou em suas interações – entre dois indivíduos, entre indivíduo e grupo, entre grupos ou ainda entre indivíduo/grupo e realidade social. Aqui, *o termo indivíduo será entendido como unidade de reflexão moral existente em uma dada ideologia.*

A etimologia do conceito “indivíduo” remete àquilo que é indiviso, a menor partícula. Em grego, era traduzido como átomo; em latim, como indivíduo.¹⁸

O presente capítulo visa apresentar alguns pontos de reflexão que estão em jogo quando discutimos ou analisamos questões pressupondo uma noção específica de indivíduo. Com isso, pretendemos defender que essa é uma noção socialmente construída e que assumiu diferentes significados ao longo da história, sendo entendida de formas variadas em cada disciplina, tais como a economia de um lado e a sociologia e a antropologia de outro.

Construir uma genealogia historicamente completa do termo, que faça jus a sua complexidade, demanda um trabalho que por si só produziria uma tese. O que nos propusemos a seguir, procura, dentro dessa genealogia, construir um texto breve, porém capaz de situar o leitor nas principais evoluções que o termo sofreu, partindo do seu entendimento na antiguidade clássica até o surgimento do que entendemos como sujeito sociológico (HALL, 2006). Este sujeito sociológico é unidade de análise da sociologia e da antropologia

¹⁸ Boécio traduziu a voz grega *átomon* pela latina *individuum*, que assim passou a ocupar uma posição bem estabelecida no vocabulário filosófico medieval, dada a grande difusão que as obras de Boécio tiveram na Idade Média (MONTERÍN, 2012, p. 1).

que se contrapõe ao indivíduo cartesiano, iluminista, noção de indivíduo que é pressuposta nos estudos que fundaram a disciplina econômica e que se reproduziu nas escolas subsequentes¹⁹.

Para essa tarefa, escolhemos analisar o conceito de sujeito desde a Antiguidade Clássica, suas alterações a partir das concepções monistas e a virada da modernidade a partir do Iluminismo e da Reforma Protestante, momentos que consideramos ter ocorrido grandes transformações no entendimento do indivíduo. Apresentamos essas mudanças por meio das teorias de Louis Dumont (1992) e Stuart Hall (2006). O primeiro, antropólogo contemporâneo que procurou apresentar como a noção de indivíduo pode surgir em uma sociedade holista, fundamentada nos critérios que constituem as castas e as hierarquizam; o segundo, discutindo a construção do indivíduo pós-moderno, noção por ele apresentada para discutir a crise de identidade pós-moderna, apresenta o momento em que vimos, sociologicamente, ocorrer *a transição do sujeito iluminista para o sociológico*, a transição fundamental para nossos propósitos.

Por fim, e não menos relevante, apresentamos a reconstrução de Bhikhu Parekh (2000) sobre o monismo ocidental e o multiculturalismo. Os monistas foram os responsáveis por difundir uma ideia de natureza humana vinculada a busca da ‘boa vida’, ideia que gerou muita confusão na história das ciências humanas dificultando que os estudiosos avançassem no entendimento de *uma noção de indivíduo como valor moral e do individualismo como método e ideologia*. Portanto, essa discussão envolve construções sociais que refletem a herança cultural, o contexto histórico, o quadro de referência individual em sua relação com a coletividade, a influência da relação indivíduos/instituições, entre tantos outros entendimentos das relações sociais que são diretamente afetados pela forma que pressupomos o conceito de indivíduo. Problematicamos a ideia da ‘boa vida’ e da natureza humana universal, bem como sua relação com a moralidade e a cultura.

O nascimento do sujeito: das construções mitológicas à razão filosófica

Jean-Pierre Vernant em “Mito e Pensamento entre os Gregos” (1990) elabora um profundo estudo sobre a Grécia antiga, procurando realizar uma análise estrutural de perspectiva histórica a partir de diferentes aspectos do homem grego, como as estruturas do

¹⁹ É necessário destacar que a narrativa e os autores aqui apresentados, sobre a noção de indivíduo, são fruto de uma escolha realizada em razão de nosso referencial teórico, embora haja diversas outras linhas analíticas possíveis.

mito e a elaboração do pensamento mítico e do pensamento racional. Da forma como se apresenta, como um psicólogo historiador, Vernant (1990, p. 22) aponta que o trabalho que desenvolve é “[...] consagrado às categorias psicológicas que, por falta de uma ligação entre helenistas e psicólogos, não foram ainda o objeto de investigações dirigidas com uma perspectiva histórica [...]”

A escolha da Grécia Antiga é porque nela se operou, em pouco tempo, transformações decisivas para a ‘construção’ do Ocidente como o nascimento da cidade, do direito, do pensamento racional, entre outros, marcando “o nascimento do homem ocidental, o surgimento verdadeiro do espírito, com os valores que reconhecemos nesse termo.” (VERNANT, 1990, p. 17) O homem grego é entendido “como um objeto diverso, ao qual não se aplicam exatamente as nossas categorias psicológicas de hoje”, mas que é, ao mesmo tempo, “bastante próximo para que possamos sem muitos obstáculos entrar em comunicação com ele, compreender [...] em resumo, uma arquitetura do espírito.” (ibid, p. 16-17)

Se o homem grego era produtor e produto de seu tempo e, portanto, uma construção social, não podemos observar seu desenvolvimento sem, paralelamente, analisarmos o nascimento da razão filosófica, nas cidades gregas, no século VI a.C.. Tratava-se de uma nova forma de pensar a natureza, um pensamento abstrato no qual, pela primeira vez, os homens foram substituindo as estruturas mitológicas e religiosas que sempre organizaram o pensamento humano pela razão filosófica²⁰. E é nesse processo de reflexão que ocorre uma alteração histórica decisiva: a descoberta do espírito (o ser pensante que habita no homem).

Os filósofos foram os primeiros que buscaram responder “como pode emergir do caos um mundo ordenado?” e encontraram a resposta nas estruturas mitológicas. Na elaboração de tais mitos, os filósofos complexificaram as respostas para os problemas formulados, criando uma racionalidade inerente aos mitos. Quanto mais complexos, mais eles delineavam o caminho para a transição de uma cosmologia religiosa/mitológica para uma cosmologia racional. *A filosofia rejeitou a explicação sobrenatural dos fenômenos e instaurou uma racionalidade específica.*

Esta razão é fruto das grandes transformações ocorridas na Grécia naquele momento histórico, especialmente nas instituições da *pólis* – o direito, a economia, a moeda. Da

²⁰ Este sentido da razão, tal com pensada pelos gregos, é entendida aqui, da seguinte maneira: “Referencial de orientação do homem em todos os campos em que seja possível a indagação ou a investigação. Nesse sentido, dizemos que a R. é uma “faculdade” própria do homem, que o distingue dos animais (...) No significado de referencial da conduta humana no mundo, a R. pode ser entendida em dois significados subordinados: A) como faculdade orientadora geral; B) como procedimento específico de conhecimento. (Abbagnano, 2007, p. 824)

filosofia surgiu a razão e os conceitos sobre como pensar *o sujeito*, os fenômenos naturais, as relações institucionais e a racionalidade. Entretanto, é preciso ressaltar, como mostramos antes, que se trata de uma racionalidade constituída

[...] pela elaboração e pela análise dos diversos modos de ação sobre os homens, de todas estas técnicas que tem a linguagem por instrumento comum: a arte do advogado, do professor, do orador, do político. A razão grega é a razão que permite agir de modo positivo, refletido, metódico, sobre os homens, mas não transformar a natureza. Nesses limites, como nas suas inovações, ela é bem filha da Cidade. (VERNANT, 1990, p. 473-4)

Com a emergência da razão grega e das instituições como a *pólis* e toda a complexidade dela resultante na relação público X privado, transforma o homem e a sociedade grega de então e encontra na razão filosófica a orientação para a política, a economia e o direito, isto é, as questões públicas. Isso demonstra que o homem ocidental – que pode ser pensado em suas características de *homo economicus* (Smith, Ricardo, Marx) e *hierarquicus e aequalis*²¹ (Dumont) – foi, antes de tudo, o *homo religiosus* (Vernant, Durkheim). Assim, a transição desta forma de comportamento humano para uma forma cuja subjetividade e compreensão do mundo é orientada pela razão, foi inicialmente possibilitada pela razão filosófica (VERNANT, 1990, p. 474).

Do *homo religiosus* das culturas arcaicas até este homem, político e racional, que apontam as definições de um Aristóteles, a mutação põe em causa os grandes quadros do pensamento e todo o conjunto das funções psicológicas: modos de expressão simbólica e manejo dos sinais, tempo, espaço, causalidade, memória, imaginação, organização dos atos, vontade, pessoa, todas essas categorias mentais encontram-se transformadas em sua estrutura interna e seu equilíbrio geral. (VERNANT, 1990, p.17)

Vernant apresenta o homem grego como próximo de nós – homem ocidental moderno ou pós-moderno – porque ele é o primeiro a elaborar o conjunto dos elementos citados, de tal forma a criar uma cosmologia que fugisse das estruturas míticas, fundando uma forma de pensar que atravessou séculos e que ainda está presente de diversas formas em nossas atuais estruturas do pensamento. Os gregos construíram uma racionalidade que se configura de uma determinada forma, a partir de um contexto específico presente naquele momento, possibilitada pelo ‘espírito do homem grego’ e pelas instituições de então. Assim, Vernant (1990, p. 18) ressalta que “os gregos não inventaram a razão, mas uma razão, ligada a um contexto histórico, diferente daquela do homem moderno.”

²¹ Respectivamente, Dumont 1992, 2000.

A religião grega: a emergência da dimensão interior do sujeito

Vernant aponta que os helenistas estudaram a passagem do pensamento mítico à razão e a construção progressiva da pessoa, noção fundamental para compreendermos a moderna noção de indivíduo, tal como a estamos tratando aqui. Essa construção é marcada pela “Descoberta da dimensão interior do sujeito, distanciamento com relação ao corpo, unificação das forças psicológicas, surgimento do indivíduo ou, pelo menos, de certos valores ligados ao indivíduo como tal (VERNANT, 1990, p. 19)” no qual também está inserida *a construção da noção de responsabilidade do sujeito pelos seus atos (agência)*. Vernant assume, portanto, a existência na Grécia Antiga de uma concepção de pessoa, para a qual “[...] não há, não pode haver uma pessoa-modelo, exterior ao curso da história humana, com as suas vicissitudes, as suas variedades segundo os lugares, as suas transformações segundo o tempo”. (VERNANT, 1990, p. 20-21)

Na religiosidade grega, os deuses eram entendidos como pessoas (deuses pessoais) e os homens lhes atribuíam forças sobrenaturais características do eu humano. A religião estava muito ligada à esfera pública e aquele que fosse impiedoso afrontava à coletividade, realizando um “delito contra a cidade”. A relação do indivíduo com os deuses passava, portanto, pela *pólis*.

Vernant aponta essa forma de religiosidade como um tipo de religião política. Mas aqui, a sanção é porque a religião grega assume aspectos de religião cívica tanto quanto e em contraposição a aspectos de religião libertária²², conhecida como dionisismo²³. A forma de relação pessoal que existe entre homem e Deus ocorre, portanto, dentro dos cultos de mistério. *As religiões de mistério reforçavam o compromisso pessoal do indivíduo com Deus*. Os privilégios de uma sorte melhor no além não caberia a uma família, pólis ou qualquer outra coletividade, mas seria um privilegio pessoal advindo da relação do indivíduo com Deus. Com a evolução a religião grega, surgem as concepções de alma e *psique*, a partir das quais nascerá a noção de “eu”, uma dimensão interior, uma subjetividade que será consolidada com as religiões de mistério²⁴. O leitor pode se perguntar por que a trajetória da emergência do

²² Os marginalizados da esfera pública grega – mulheres, escravos – buscavam se libertar do culto oficial, o que também significava uma libertação da ordem da *pólis*.

²³ Dioniso é aquele que encarna a dimensão do outro, desconhecido e desconcertante, fluido, descontrolado, “[...] porque ele encarna, no homem como na natureza, o que é radicalmente “Outro”.” (VERNANT, 1990, p. 422-3) É, pois, inacessível, não tendo o homem ligação direta com ele a não ser na possessão, o que Vernant reforça não ser entendida como uma forma de comunhão com Deus/deuses.

²⁴ Por sua dimensão salvacionista, na relação sujeito-divindade.

sujeito, desde os gregos, é relevante para esta tese? Porque o Ocidente carrega as dualidades que o pensamento grego criou como fonte de ideologias, tais como interior (subjetivo) X exterior (objetivo), bem como alma/*psique* X corpo, luz X trevas, bem X mal, razão X emoção, entre outras, até a era moderna. Carrega também as consequências da origem religiosa da noção de pessoa. A primeira é que a alma se define como contrária ao corpo e conquista sua objetividade se separar dele, porque enquanto está em seu interior, está em uma 'prisão'. A consequência disto é que a noção de pessoa identifica-se com a de alma e não com a de corpo, sendo esse desvinculado da individualidade do sujeito²⁵. A segunda, que a alma é entendida como parte do divino, não exprimindo, portanto, aquilo que é humano.

Assim, embora a Antiguidade Clássica tenha fundado os alicerces da noção de pessoa e de eu, a denotação do termo indivíduo, tal como aparece no Iluminismo e se consolida na modernidade, precisou de mais elementos para se conformar. Um deles foi a ascensão do monoteísmo.

Tanto Dumont (1992) quanto Vernant (1990) apontam essa importante relação da fundação do Cristianismo e a noção de indivíduo²⁶. O momento posterior em que o sagrado passará por transformações será o aparecimento do Estado. Alguns indivíduos começam a se destacar e seu lugar privilegiado será entendido como reflexo de uma relação ímpar com os deuses. Os deuses²⁷ – por meio desses indivíduos – começam a se manifestar de forma mais presente na vida das pessoas. Essa transformação ocorre cerca de 3000 a.C. com a emergência das cidades-estados²⁸.

Com elas, a organização social se complexifica. A transcendência sai definitivamente da esfera da natureza/sociedade e assume a figura humana, sendo a pessoa e não mais o grupo que começa a projetar sua imagem no transcendente, uma divindade única e personificada²⁹.

²⁵ Situação diametralmente oposta ao que podemos ver hoje em diversos estudos da antropologia do consumo e do corpo, nos quais o corpo passa a ser entendido como veículo ímpar de identidade e elaboração do eu (self).

²⁶ Também Donnadieu ([s.d.]) mostra como a evolução da religião, desde as religiões agrárias até a complexidade do Cristianismo monoteísta, possibilitou emergir uma qualificação da pessoa a partir da sua relação com a divindade monoteísta. Por meio da relação existente entre natureza, sociedade, pessoa e Deus, Donnadieu demonstra que na primeira religião da humanidade, o Xamanismo, a ideia de 'eu' só existe dentro da ideia de 'nós'. A religião que se sucedeu, a agrária, possuía uma ideia de Deus muito distante dos homens, embora os ancestrais já apareçam aqui figurando entre os deuses antropomórficos.

²⁷ A religião grega era politeísta.

²⁸ O transcendente, antes encontrado nas forças da natureza e depois em deuses antropomorfos e zoomorfos, modifica-se e emerge o politeísmo, tal como vemos entre os gregos. O politeísmo é entendido por Donnadieu como uma hierarquia de deuses antropomorfos espelhada nas hierarquias humanas das cidades-estados. A hierarquia divina seria, portanto, o reflexo e ao mesmo tempo o fundamento da ordem social. Assim como a sociedade era dividida em castas, o Panteão era tripartido.

²⁹ Mas a separação definitiva entre pessoa e grupo na teodiceia ocorre no período axial, entre os séculos VII a.C. e I a.C., época de Confúcio, Buda, Sócrates, dos grandes profetas judeus e finalmente de Cristo. É neste período

A transição política operada pelas cidades-estados e a centralização da ordem na figura do monarca, contribui para a transcendência realizar a transição para o monoteísmo. Para Donnadiou ([s.d.]), a ideia de pessoa e de indivíduo advém, portanto, das crenças cristãs que não apenas criaram um Deus único e personificado, mas também conferiram autonomia ao ser (pessoa, indivíduo) para a ele se vincular e conquistar sua salvação³⁰. Jean Pierre Vernant diverge, contudo, acreditando que encontramos a gênese do sujeito na Grécia Antiga, historicamente antes, portanto, da fundação do cristianismo³¹, onde Dumont e Donnadiou o datam. Dumont retorna aos filósofos antigos para lembrar que na pólis “não separavam os aspectos coletivos do homem e os outros: *era-se homem porque se era membro de uma cidade, organismo tanto social quanto político.*” (DUMONT, 1992, p. 55, grifo nosso) O homem grego é, por definição, um homem coletivo, em uma sociedade cujas ideias envolvem a contribuição de todos para a ordem coletiva da *pólis*. Para as sociedades modernas, o homem é um átomo indivisível, cada um encarnando em sua particularidade “a humanidade inteira”, sendo o centro da sociedade. Todas as instituições se voltam para ele. “Ontologicamente a sociedade não existe mais, ela é apenas um dado irreduzível ao qual se pede em nada contrariar as exigências de liberdade e igualdade.” (DUMONT, 1992, p. 57)

Não pretendemos encerrar essas possibilidades. Precisávamos dessa introdução à gênese da noção de sujeito e suas implicações. Entre elas, podemos observar que o Ocidente assumiu, predominantemente, desde que o monoteísmo cristão se difundiu de forma significativa, uma religiosidade salvacionista (que, por definição, é individual), na qual a relação central da transcendência ocorre entre Pessoa e Deus. Quando analisamos a teodiceia cristã, percebemos que a natureza foi deixada as suas próprias leis, colocadas em operação por Deus ao tê-la criado. Diferentemente, a sociedade se torna o lócus no qual a pessoa deve ser fiel aos princípios cristãos e vivenciá-los em fraternidade, a partir de sua autonomia e não a partir da interferência direta de Deus. Portanto, *a esfera autônoma se amplia para a esfera social, econômica e política* (DONNADIEU, [s.d.], p. 18).

Entretanto, embora essa relação fosse o centro do Cristianismo, o divino era mediado pela figura dos sacerdotes, conferindo a esses e à Igreja, poder clerical e político, mediação

que encontramos a emergência das religiões de mistério e de salvação. No que diz respeito à transcendência, a pessoa conquista a independência da sociedade e se torna dependente apenas de Deus.

³⁰ Embora existam sacerdotes mediadores dos bens da salvação, não estamos mais tratando da possibilidade de uma transcendência mediada pela viagem xamânica, do Xamã que fala com a divindade em nome e para o benefício de todo o seu grupo, em uma era em que o ser individual não existe enquanto possibilidade na relação da Pessoa-Deus.

³¹ Para Dumont, a gênese do individualismo se encontra no cristianismo, mas para Vernant, esta poderia ser encontrada na Grécia, no homem grego.

que, séculos depois, será dispensada com a Reforma Protestante. Esse movimento é um marco na história do sujeito e da racionalidade porque a Reforma foi corresponsável pela maior mudança que ocorreu na forma de se pensar a racionalidade e o sujeito desde o momento narrado anteriormente, proporcionado pela filosofia grega e o surgimento do monoteísmo. O Iluminismo difundiu uma nova concepção de razão apresentada por Descartes. Na esfera religiosa, a liberdade de pensamento, o uso da razão autônoma e o foco salvacionista no indivíduo – a quem deveria ser dado a capacidade de interpretar livremente as escrituras, foi proposta pelas 95 teses de Lutero, causando a primeira dissidência em relação à Igreja Católica, levando à *Reforma Protestante, cujo desenvolvimento foi corresponsável por uma concepção de sujeito ainda mais livre e autônomo, responsável por seus atos e por sua salvação*³².

A ideologia individualista moderna

Louis Dumont

Louis Dumont é o autor mais reconhecido em Antropologia quando o assunto é a noção de indivíduo e sua relação com a cultura, seja ela gerando culturas individualistas ou promovendo situações conflituosas nas normas sociais vigentes nas culturas holistas. É um sociólogo francês e, como tal, parece assumir a tradição funcionalista inaugurada por Durkheim. Dumont estuda a sociedade indiana e seu sistema de castas. Acreditava que *a função da sociologia seria “[...] preencher a lacuna que a mentalidade individualista introduz quando confunde o ideal e o real”*, a fim de examinar a “[...] natureza social do homem” (DUMONT, 1992, p. 53, grifo nosso). Sobre essa “natureza social do homem”

Ao indivíduo auto-suficiente ela opõe o homem social; considera cada homem, não mais como uma encarnação particular da humanidade abstrata, mas como um ponto de emergência mais ou menos autônomo de uma humanidade coletiva particular, de uma sociedade (DUMONT, 1992, p. 53).

Dumont assume que o pensamento humano opera por meio da linguagem, a partir de categorias socialmente dadas³³. Dessa forma, embora os indivíduos sejam únicos em suas

³² Mencionaremos o estudo weberiano sobre “A ética protestante e o espírito do capitalismo” adiante. Por ora, o trecho aqui mencionado se refere à tese do livro, isto é, que a doutrina puritana de Calvino permitiu a construção de uma ética religiosa voltada para a ascese intramundana, na qual a salvação é conquistada por meio das ações no mundo, especificamente na esfera do trabalho. É o exemplo mais conhecido de como as crenças religiosas afetaram o comportamento econômico dos indivíduos e alavancou o capitalismo nos EUA.

³³ Cf. Durkheim (1999) e Douglas (1986) no capítulo 4.

experiências, essas ocorrem a partir de elementos comuns, assim como ensinou a sociologia francesa de Durkheim ao defender que *a percepção que temos de nós mesmos, fruto das categorias do pensamento e das classificações, não são inatas, mas aprendidas socialmente*.

Dumont apresenta, assim, “o problema sociológico do indivíduo”. O ponto de partida da análise assume que todas as sociedades possuem uma ideia coletiva do que é o homem e que tal ideia é diferentemente valorada em cada cultura. Para discuti-lo, Dumont começa por distinguir entre o agente empírico, presente em qualquer sociedade, o homem em si, e o “ser de razão, sujeito normativo das instituições”, uma representação social que em cada sociedade assumirá valores distintos, frequentemente como tipos ideais³⁴. Dessa forma, “o indivíduo é um valor – ou antes, ele faz parte de uma configuração de valores *sui generis*” (DUMONT, 1992, p. 57).

Essa configuração é dada pela coletividade, mesmo nas sociedades modernas individuais em que Dumont ressaltou que “Ontologicamente a sociedade não existe mais (DUMONT, 1992, p. 57)”. Para apresentar um contraponto às sociedades modernas calcadas nos valores máximos do individualismo, da liberdade e da igualdade, Dumont estuda a sociedade indiana, a mais próxima de um tipo ideal de sociedade holista.

Na sociedade indiana, as castas são uma instituição (DUMONT, 1992, p. 49). A palavra origina-se no latim *castus* e significa “qualquer coisa não misturada” (DUMONT, 1992, p. 69)³⁵. Elas nos ensinam sobre hierarquia, princípio oposto ao da igualdade. Dumont define hierarquia como “[...] princípio de gradação dos elementos de um conjunto em relação ao conjunto.” (DUMONT, 1992, p. 118) sendo a religião a principal responsável por conferir a visão do conjunto e suas gradações. Conceitualmente, portanto, é um princípio valorativo isento de conotações negativas, tais como as que assumiu no Ocidente pela sua associação à estratificação social, que, por definição, é contrária aos princípios liberais de igualdade e liberdade do individualismo.

O sistema de castas é estratificado a partir de três caracteres – o alimento, o trabalho, a posição social – que se liga a um único princípio “a oposição entre puro e impuro [...] fundado na coexistência necessária e hierarquizada de dois opostos.” (DUMONT, 1992, p. 94) Esses

³⁴ Construção teórica abstrata, que serve apenas como instrumento para análise, um tipo puro do que se conceitua, dificilmente encontrado na realidade tal como se define (WEBER, 1999).

³⁵ Para Weber, elas são um tipo de “grupo de estatuto ou estado”; para Kroeber, “uma classe que toma consciência de si como distinta e se fecha sobre si mesma” (DUMONT, 1992, p. 74). Elas são uma forma de grupamento, fortemente demarcada para se diferenciar umas das outras e sem transições entre elas. São fechadas em seus ritos, como o casamento, e em suas interdições.

princípios fundamentais – puro e impuro – talvez não exatamente como existiam na Índia estudada por Dumont, são anteriores ao Cristianismo, o que o torna todos os princípios da ideologia individualista (liberdade e igualdade) historicamente posteriores à hierarquia (DUMONT, 1992, p. 104).

Em uma sociedade de castas, não teríamos indivíduos, mas sim pessoas. Isso porque o primeiro termo carrega a conotação de átomo, um elemento isolado dos demais enquanto à categoria pessoa se atribui características relacionais, isto é, uma pessoa só existe para um sistema devido às relações que ela mantém com as demais pessoas, grupos e instituições. E assim é, porque é parte de uma casta e não de outra. Cada casta constrói, internamente, sua rede de relações, o que as torna plenamente dependentes umas das outras. E é a hierarquia que comanda a separação entre elas. “A diferença reconhecida de um grupo, que o opõe a outros, se torna no esquema hierárquico o princípio mesmo de sua integração na sociedade”. (DUMONT, 1992, p. 250)

Dumont defende que a ideologia do sistema social indiano é holista/hierárquica, em oposição à ideologia ocidental cujo exemplo mais emblemático é encontrado no sistema social norte-americano, individualista/igualitário. O autor apresenta, a partir de uma sociologia comparativa, que *os valores que o indivíduo assume na sociedade moderna, faz dele mesmo um valor*. Assumindo a sociedade indiana e a ideologia hierárquica do sistema hindu como contraponto, Dumont defende que, *na sociedade ocidental moderna, “O ideal de liberdade e de igualdade se impõe a partir da concepção do homem como indivíduo. [...] cada homem deve ser livre e todos os homens são iguais”*. (DUMONT, 1992, p. 59, grifo nosso)

A ideologia moderna é amparada em um igualitarismo moral e político que pressupõe a igualdade e a liberdade, exercidas pelos indivíduos. Aqui, o indivíduo é entendido como a essência da humanidade, ser absoluto dotado de direitos e vinculado a deveres. Algumas sociedades, como a indiana e outras sociedades tradicionais, ignorariam a igualdade e a liberdade como pano de fundo moral. O autor afirma que, por serem os homens seres sociais, que vivem sob valores coletivamente compartilhados, *nunca existiu uma sociedade tal como a concebida pelo individualismo. O ideal de igualdade é tão tardio quanto à ideia de indivíduo, sujeito da razão moderna*³⁶. Em suma, o que Dumont se propõe a nos mostrar é que *ao adotar*

³⁶ Recuperando Rousseau e Tocqueville, ele procura mostrar que diferentes concepções de igualdade e liberdade – como valores morais fundamentais para a sociedade moderna – foram construídas a partir da discussão do Contrato Social e da Democracia Moderna.

*o indivíduo como valor e o individualismo como ideologia já estamos hierarquizando*³⁷. Não há nada de natural, dado ou inato em compreender o indivíduo e suas relações dessa forma.

Adotar um valor é hierarquizar, e um certo consenso sobre os valores, uma certa hierarquia das ideias, das coisas e das pessoas é indispensável à vida social. [...] é compreensível e natural que a hierarquia englobe os agentes sociais, as categorias sociais. Com relação a essas exigências mais ou menos necessárias da vida social, o ideal igualitário – mesmo se ele for julgado superior – é artificial (DUMONT, 1992, p. 66).

Para Dumont, bem como para a Antropologia, *esse indivíduo, organismo humano e agente empírico, é culturalizado, isto é, admite múltiplas representações e significados em cada sociedade*, e é isso que Dumont procura mostrar ao retratar as concepções diferentes e opostas sobre quem é e como se relacionam os indivíduos com o todo, na sociedade americana e na sociedade indiana (AGOSTINHO, 1993).

Na sociedade indiana, holista, cuja ideologia apenas admite definir e representar um elemento em sua relação com o todo, seria impensável a noção de um indivíduo, tal como o agente empírico que existe nas sociedades liberais e igualitárias. Nessa ideologia, uma noção de parte (elemento unitário, átomo³⁸) separada do todo surge com a figura do renunciante, aquele que uma vez tendo estado imerso no todo – o sistema de castas hindu –, escolhe não mais ser parte dele, e arca com um custo moral elevado por isso. No sistema de castas “[...] é o todo que comanda as partes, e esse todo é concebido, muito rigorosamente, como fundado em uma oposição.” (DUMONT, 1992, p. 95)

Em um sistema de castas fechado, fortemente hierarquizado, como o indiano, o renunciante possui um status inferior ao mais impuro, ao que ocupa lugar na mais baixa casta, porque um membro da casta, ainda que da mais inferior, está inserido na ideologia e no sistema social hindu, e aquele que o renuncia, simplesmente deixa de existir em relação à totalidade social. Ele passa a condição de um não ser (em relação ao sistema de castas hindu), nascendo aí o indivíduo na sociedade indiana, cujo sistema equilibra “[...] por um lado, um mundo de estrita interdependência, onde o indivíduo é ignorado, e, de outro, uma instituição que põe fim à interdependência e instaura o indivíduo.” (DUMONT, 1992, p. 245)³⁹

³⁷ Toda hierarquia envolve uma valoração.

³⁸ É necessário ressaltar que a noção de parte é referente à *menor parte*, porque eles possuem sim uma dimensão de parte em relação ao todo, que seria a casta, visão distinta da norte-americana e da ocidental em geral, em que a parte em relação ao todo social é normalmente entendida como o indivíduo.

³⁹ Pedro Agostinho (1993) faz uma crítica relevante à tese de Dumont ao notar que o renunciante abdica de ser parte do sistema hindu, isto é, um sistema ideológico e de organização social, mas não deixa de ser um membro da sociedade em si, a sociedade indiana, que é o sistema total dentro do qual existe a ideologia.

Em oposição a essa ideologia englobante encontrada na Índia, teríamos a ideologia americana de um individualismo extremo, no qual igualdade e liberdade despontaram como valores ideais em sua moralidade. Entretanto, para Dumont, nessa sociedade moderna individualista, elimina-se a noção de totalidade social na qual existem sentidos pelos quais seus membros se orientam (AGOSTINHO, 1993). Nela, o que se encontra, são indivíduos isolados, anteriores e exteriores à sociedade, porém, agindo dentro do todo e nele se pautando para a consecução de seus fins individuais.

Porque se o indivíduo hindu é endógeno e emerge da sociedade ("mundo das castas") que lhe preexiste, o ocidental seria exógeno por preexistir à sociedade na qual um ato de vontade o imerge — ou o faz criá-la. Deste modo, duas oposições distintivas nos respectivos domínios permitiram aproximar e comparar os indivíduos de culturas muito distantes, para logo uma terceira (endógeno: exógeno) garantir a cada um sua especificidade inegável, sem perder de vista a tentativa de manter, sempre, uma abordagem estrutural. (AGOSTINHO, 1993, [s.p.])

Dumont constrói sua teoria sobre a noção de indivíduo partindo da ideia de quem é esse indivíduo fora do mundo, tal como o renunciante da sociedade indiana. A maioria dos autores tende a concordar que a ideia de indivíduo torna-se possível desde o início do Cristianismo em que a salvação advém da relação do homem com Deus, relação essa que seria direta e por meio de uma ascese extramundana (fora do mundo, contemplando o mundo, por exemplo). Essa noção do indivíduo ‘fora do mundo’ contrasta com a de indivíduo ‘dentro do mundo’, isto é, aquele que somente existe de forma relacional aos demais – indivíduos, grupos, atividades, hierarquias – que conformam um determinado sistema social (CAVALCANTE, 2004), tal como a noção de indivíduo que o Calvinismo contribuiu para desenvolver. Nesta, o foco recaía sobre a ascese intramundana, na qual o caminho da salvação passa pelo “aqui e agora” das ações e relações sociais (WEBER, 2001).

O sujeito iluminista e o sujeito sociológico

Até agora, observamos como Dumont apresenta o indivíduo como um renunciante não apenas nas sociedades holistas como a indiana, mas como um argumento também válido para as sociedades ocidentais. Buscamos também na análise de Vernant sobre o sujeito que aparece nos mitos⁴⁰, o nascimento de uma concepção de ‘eu’ que, embora diversa da concepção de sujeito e de indivíduo moderna, já apresentava ‘as formas elementares’ sobre as quais essa noção de indivíduo seria construída.

⁴⁰ E no teatro grego.

O sujeito é personagem central do livro “A identidade cultural na pós-modernidade”, de Stuart Hall (2006), uma vez que a evolução da sociedade ocidental nos últimos séculos conseqüentemente afetou esse sujeito que, agora, pós-moderno, deixa de possuir uma identidade fixa, centralizada e unificada, diante de uma realidade de identidades ‘descentradas’ e fragmentadas.

Uma das formas pelas quais (HALL, 2006) procura mostrar essa evolução é pela distinção entre três identidades – três formas distintas de subjetividade (sujeitos) marcadas no tempo e no espaço (modernidade e pós-modernidade ocidentais) que elucidam a transformação ocorrida. Discutiremos brevemente essas subjetividades no intuito de refletir sobre a localização moral e ideológica que o conceito de indivíduo assume a cada período na história Ocidental moderna.

A primeira dessas subjetividades seria o sujeito do Iluminismo “baseado em uma concepção da pessoa humana como um indivíduo totalmente centrado, unificado” (HALL, 2006, p. 10), um sujeito racional e ‘centro’ de si mesmo, capaz de realizar cálculos de causa e consequência e da agência racional. Descartes teve grande papel nesse processo, especialmente ao distinguir matéria X mente.

As coisas devem ser explicadas, ele acreditava, por uma redução aos seus elementos essenciais à quantidade mínima de elementos e, em última análise, aos seus elementos irredutíveis. No centro da "mente" ele colocou o sujeito individual, constituído por sua capacidade para raciocinar e pensar. "Cogito, ergo sum" era a palavra de ordem de Descartes: "Penso, logo existo" (ênfase minha). Desde então, esta concepção do sujeito racional, pensante e consciente, situado no centro do conhecimento, tem sido conhecida como o "sujeito cartesiano". (HALL, 2006, p. 27)

As grandes transformações que as revoluções burguesas colocaram em operação, a partir de um palco construído pelo Iluminismo, influenciaram praticamente todas as áreas do conhecimento na Europa Moderna. *As grandes teorias construídas naquele momento confirmaram e perpetuaram uma noção de indivíduo como centro a partir do qual se discute as esferas da vida.*

A emergência de noções de individualidade, no sentido moderno, pode ser relacionada ao colapso da ordem social, econômica e religiosa medieval. No movimento geral contra o feudalismo houve uma nova ênfase na existência pessoal dos homens, acima e além de seu lugar e sua função em uma rígida sociedade hierárquica. Houve uma ênfase similar, no Protestantismo, na relação direta e individual do homem com Deus, em oposição a esta relação mediada pela Igreja. Mas foi só ao final do século XVII e no século XVIII que um novo modo de análise, na Lógica e na Matemática, postulou o indivíduo como a entidade maior (cf. as "mônadas" de Leibniz), a partir da qual outras categorias (especialmente categorias

coletivas) eram derivadas. [...] Na economia clássica, o comércio era descrito através de um modelo que supunha indivíduos separados que [possuíam propriedade e] decidiam, [...] entrar em relações econômicas ou comerciais. Na ética utilitária, indivíduos separados calculavam as conseqüências desta ou daquela ação que eles poderiam empreender (WILLIAMS, 1976, pp.135-6 *apud* HALL 2006, p. 28-29).

Hall ressalta que a concepção moderna de sujeito, foi resultado de dois importantes eventos. O primeiro foi a biologia darwiniana na qual “O sujeito humano foi "biologizado" — a razão tinha uma base na Natureza e a mente um "fundamento" no desenvolvimento físico do cérebro humano.” (HALL, 2006, p.30), enquanto o segundo foi o surgimento das ciências sociais. Ambos transformaram a concepção de sujeito colocando o indivíduo no centro dos discursos das disciplinas. “O dualismo típico do pensamento cartesiano foi institucionalizado na divisão das ciências sociais entre a psicologia e as outras disciplinas”. (HALL, 2006, p.30-31)

Entretanto, essa visão do sujeito iluminista, o "sujeito-da-razão" veio a ser criticada e devido à complexificação das sociedades modernas e da relação entre os sujeitos, bem como dos sujeitos e coletividades com as instituições do Estado-Nação. Como aponta Hall (2006, p. 30) “O empreendedor individual da Riqueza das Nações de Adam Smith [...] foi transformado [...] O cidadão individual tornou-se enredado nas maquinarias burocráticas e administrativas do estado moderno.” Nesse novo contexto, o sujeito iluminista vem a ser confrontado com uma ideia mais coletivista de se pensar o indivíduo: o sujeito sociológico. A sociologia

[...] forneceu uma crítica do "individualismo racional" do sujeito cartesiano. Localizou o indivíduo em processos de grupo e nas normas coletivas as quais, argumentava, subjaziam a qualquer contrato entre sujeitos individuais. Em conseqüência, desenvolveu uma explicação alternativa do modo como os indivíduos são formados subjetivamente através de sua participação em relações sociais mais amplas; e, inversamente, do modo como os processos e as estruturas são sustentados pelos papéis que os indivíduos neles desempenham (HALL, 2006, p. 31).

As origens dessa concepção de sujeito estão nas mudanças ocorridas nos séculos iniciais da era moderna e que inspiraram os primeiros estudos das ciências sociais nascentes como a Sociologia e a Antropologia no século XIX. O *sujeito sociológico*, então, refletia por um lado, as mudanças que demarcaram de uma vez por todas a era moderna em suas potencialidades e conflitos e, por outro,

[...] a consciência de que este núcleo interior do sujeito não era autônomo e auto-suficiente, mas era formado na relação com "outras pessoas importantes para ele", que mediavam para o sujeito os valores, sentidos e símbolos — a cultura — dos mundos que ele/ela habitava. (HALL, 2006, p.11)

Hall lembra que tal concepção de sujeito é fruto do interacionismo simbólico⁴¹, corrente na qual *o 'eu' existe em relação a algo ou alguém*, em um mundo repleto de interações onde os indivíduos possuem papéis a desempenhar e no qual, portanto, a identidade pode ser fluida na medida em que esses papéis também o são. Dessa forma, “o sujeito ainda teria um núcleo ou essência interior que é o "eu real", mas este é formado e modificado em um diálogo contínuo com os mundos culturais "exteriores" e as identidades que esses mundos oferecem.” (HALL, 2006, p.11) Um mesmo indivíduo pode ser pai, professor, filho, gestor, aluno e a identidade que o sujeito assume estará, portanto, manifestando-se nas interações entre sujeito e sociedade. A subjetividade, portanto, é dependente das conexões que ocorrem na mediação entre o ‘interior’ (o ‘centro’ do sujeito) e ‘exterior’, isto é, os mundos nos quais habita, isto é, a sociedade e a cultura traduzida em estruturas sociais e universos simbólicos, por exemplo.

Como veremos em vários momentos nesta tese, a ideia de que o homem é opaco para si mesmo pressupõe um sujeito sociológico, que desenvolve o ser e o conhecer dentro das relações e de um contexto que somente é inteligível em uma gramática simbólica que é a cultura. *O sujeito raramente é consciente de que está imerso nessa teia de significados*, o que não significa que esse sujeito sociológico não é dotado de razão, característica mais notável do sujeito iluminista. O que reforçamos aqui é que, *o sujeito sociológico é dotado de racionalidade, mas de uma racionalidade que opera a partir de (e dentro de) uma gramática previamente existente: a cultura.*

A tese que aqui defendemos é que *esse sujeito* – pré-moderno, moderno, pós-moderno⁴², nos confins da Antártida ou no Central Park – é um ser de cultura, semelhante à concepção de sujeito admitida no sujeito sociológico. Na cultura também se encontram, funcionando como modelos explicativos do mundo e estabilizadores das relações sociais, as

⁴¹ Escola do pensamento sociológico, nesta tese representada pelo pensamento de Berger e Luckmann (1985), Cf. capítulo 4.

⁴² Hall desenvolve ainda um terceiro sujeito, o “pós-moderno”, foco de seu estudo. A fragmentação que o mundo moderno causou na identidade, antes solidamente calcada na religiosidade, no grupo familiar, em um ideal de nação, como vimos, foi resultado das grandes transformações que poderíamos localizar na Europa moderna, nos anos efervescentes das revoluções burguesas e as mudanças que elas promoveram nas esferas religiosa, familiar, cultural, política, econômica, entre outras. O propósito de Hall não era discutir os aspectos do indivíduo em sua ontologia, mas as relações e dramas sociais modernos referentes à noção de identidade. Seu estudo avança na pós-modernidade e no sujeito pós-moderno. Apresentamos aqui, contudo, apenas os argumentos que podem contribuir para pensarmos nessa ontologia e na formação da ideologia individualista (DUMONT, 1992). Não nos ocuparemos desse sujeito nessa tese. A argumentação fundamental se coloca a partir das duas noções de sujeito apresentadas: o sujeito iluminista (racional) e o sujeito sociológico.

instituições, quer formais ou informais, cuja formação, manutenção e transformação serão tratados sob a perspectiva das CISOs no capítulo 4, a fim de encontrarmos os contrapontos para a crítica a ser realizada às obras de Douglass North selecionadas.

Novas possibilidades de pensar o indivíduo fora de uma ideia de essência traz para o cerne da discussão uma das maiores querelas antropológicas e, como mostra essa tese, também da economia, traduzido no debate natureza X cultura, bem como nas discussões de IM X HM, ora pregando um tipo de agência humana natural, ora um determinismo aprisionante.

Hall identificou entre essas novas possibilidades os estudos de linguística estrutural. Ferdinand de Saussure apresentou uma teoria em *Curso de Linguística Geral* (1997) que foi por incorporada por muitos na sociologia, inclusive por Levi-Strauss (1976), Bourdieu (1996) e Geertz (1989), a fim de mostrar *como as estruturas simbólicas organizam o pensamento dos sujeitos*.

Saussure argumentava que nós não somos, em nenhum sentido, os "autores" das afirmações que fazemos ou dos significados que expressamos na língua. Nós podemos utilizar a língua para produzir significados apenas nos posicionando no interior das regras da língua e dos sistemas de significado de nossa cultura. A língua é um sistema social e não um sistema individual. Ela preexiste a nós. Não podemos, em qualquer sentido simples, ser seus autores. Falar uma língua não significa apenas expressar nossos pensamentos mais interiores e originais; significa também ativar a imensa gama de significados que já estão embutidos em nossa língua e em nossos sistemas culturais (HALL, 2006, p. 40).

Dessa forma, os significados são formados constantemente e, portanto, também não se trata de uma questão de essência ou agência inatas. As subjetividades se relacionam com os significados que são constantemente formados a partir da relação entre sujeitos, entre sujeitos e coisas, entre sujeitos e deuses, entre esferas da vida social em suas semelhanças e diferenças. Essas relações chegam à esfera da identidade porque o indivíduo somente se reconhece em relação a algo ou alguém que faz parte do seu sistema simbólico.

Eu sei quem "eu" sou em relação com "o outro" (por exemplo, minha mãe) que eu não posso ser. [...] O que modernos filósofos da linguagem — como Jacques Derrida, influenciados por Saussure e pela "virada lingüística" — argumentam é que, apesar de seus melhores esforços, o/a falante individual não pode, nunca, fixar o significado de uma forma final, incluindo o significado de sua identidade. As palavras são "multimoduladas". Elas sempre carregam ecos de outros significados que elas colocam em movimento, apesar de nossos melhores esforços para cerrar o significado. Nossas afirmações são baseadas em proposições e premissas das quais nós não temos consciência, mas que são, por assim dizer, conduzidas na corrente sanguínea de nossa língua. Tudo que dizemos tem um "antes" e um "depois" — uma "margem" na qual outras pessoas podem escrever. O significado é inerentemente instável: ele procura o fechamento (a identidade), mas ele é constantemente

perturbado (pela diferença). Ele está constantemente escapulindo de nós. Existem sempre significados suplementares sobre os quais não temos qualquer controle, que surgirão e subverterão nossas tentativas para criar mundos fixos e estáveis (veja Derrida, 1981) (HALL, 2006, p. 40-41).

Assim, a linguagem estabelece as estruturas, mas os indivíduos as utilizam de maneiras diversas, de tal forma que os significados só são criados, modificados, apreendidos, completos, quando em fluxo, nas interações entre os indivíduos. Por isso, a afirmação que o significado é inerentemente instável.

Das visões monistas ao multiculturalismo

Sob a perspectiva da filosofia, uma dicotomia emerge entre o natural – uma propriedade relativa à coisa ou à entidade – e o convencional – termos imersos em significados usados para nos referir a determinada propriedade. Nas CISOs, a dicotomia natural X convencional se apresenta de outras formas, sendo o domínio do ‘convencional’ – isto é, o domínio mediado pelo homem em sua capacidade de utilizar a linguagem e demais estruturas que possibilitam o pensamento e a reflexão – o objeto de estudo por excelência da disciplina⁴³.

Admitimos a realidade do homem-espécie, que possui uma natureza a ser estudada pelas ciências biológicas, mas questionamos aqui o quanto as explicações exclusivamente neurofisiológicas e psíquicas sobre o comportamento humano (calcadas na natureza e na *psique* humana, reivindicando características comportamentais inatas) são realmente eficazes. Elas não assumem a cultura e os universos simbólicos de representação como elementos explicativos – algo que se encontra na dimensão do convencional. Os universos simbólicos estão presentes nas análises que admitem no conceito de homem, o fato de que ele é o único animal capaz de criar símbolos e a eles conferir significados, a partir dos quais é possível construirmos uma história, uma comunicação e uma cultura. Aqui, poderíamos ser questionados em nosso argumento, já que a comunicação não é uma capacidade exclusivamente humana. Entretanto, a comunicação da qual tratamos, como argumenta Adler (2013), isto é, o colóquio⁴⁴ e o “acordo entre mentes” a que chegam (ou não) àqueles que discutem em busca do conhecimento, é algo que não somente é único do homem em relação

⁴³ Na Antropologia, esta dicotomia é traduzida nas discussões que analisam a extensão das dimensões *natureza X cultura* na orientação das condutas humanas.

⁴⁴ Colóquios são conversas, das sérias às mais lúdicas, que demandam um acordo entre aqueles que deles participam. Esse acordo normalmente é fornecido pela linguagem, ao tornar todos os presentes minimamente nivelados nos significados necessários à compreensão do que está sendo conversado.

às demais espécies como em relação a qualquer máquina de inteligência artificial que exista ou venha a existir.

Assim, a linguagem e as demais estruturas da comunicação estão a serviço dos homens e permite a esses criarem e viverem uma existência culturalizada, mesmo quando o homem não está em interação com nenhum outro indivíduo ou grupo social, pelo simples fato de que não existe ser humano sem cultura e que essa cultura é mediada pela linguagem e transmitida pela socialização em suas diversas formas, inclusive pela educação. Ao afirmarmos que não existe *ser humano* sem cultura ou fora da cultura, queremos dizer que embora um homem possa existir (isto é, ser dotado de vida) independente da cultura, é impossível que a ele seja conferida a qualidade humano, pois essa já envolve uma série de significados⁴⁵. Caso contrário não haveria sentido em algumas oposições como humano X divino e humano X desumano, por exemplo⁴⁶.

Bhikhu Parekh é um cientista político que se ocupa de estudar as grandes questões culturais e políticas da atualidade. Ele reconstitui parte da evolução intelectual ocidental por meio das tradições monistas. “Moral monism refers to the view that only one way of life is fully human, true, or the best, and that all others are defective to the extent that they fall short of it.” (PAREKH, 2000, p.16) Assim, Parekh apresenta a origem dessas ‘verdades morais universais’ com o monismo grego (racionalista), passando pelo Cristão (teológico), até chegar ao liberal (regulativo). O autor mostra a construção da ideia de que há uma cultura cuja moralidade se torna um valor de referência, balizador para o julgamento das demais culturas, sejam elas distantes ou próximas, majoritárias ou minoritárias, que convivem em uma sociedade com uma cultura predominante ou entre grandes tradições culturais: “[...] a relative thin vision of the good life to which all ways of life are expected to conform.” (PAREKH, 2000, p. 18)

A teoria política se preocupou em clamar uma versão universalmente válida da boa vida, da civilidade, da justiça, da igualdade, entre outros valores caros à modernidade.

⁴⁵ O filme “O enigma de Kaspar Hauser” é um exemplo ilustrativo desse argumento

⁴⁶ Aqueles que não o tiverem feito até o presente momento, reflitam por um instante sobre os discursos que envolvem o termo desumanidade. De alguma forma, sempre se referem a um paradoxo: um homem (cujas características de humanidade estão subentendidas pelas convenções do discurso e não porque é inerente a sua natureza, como talvez pudessem afirmar os filósofos, teólogos, psicólogos ou biólogos) pela sua natureza – material ou divina – manifestando atitudes não-humanas, animais ou, de alguma forma, conferidas a uma ideia de barbárie e/ou ausência de civilidade. A compreensão do leitor, bem como a de qualquer indivíduo, dessas qualidades ou qualificações, depende das estruturas da linguagem, dos homens vivendo em sociedade, dos universos de significados criados pela cultura para que a comunicação entre os homens possa existir e possivelmente alcançar sua eficácia.

Teóricos pluralistas se dedicaram a criar uma teoria que abarcasse a diversidade existente e que admitisse a natureza humana como culturalmente mediada, e o debate entre natureza X cultura se intensificou.

A discussão mostrada por Parekh entre as duas correntes apresenta, de um lado, o monismo ou naturalismo e, de outro, o culturalismo. Na corrente monista encontramos os autores que reduziram o ser humano a uma natureza comum, com uma única forma racional de entender o homem de tal forma a leva-lo a viver a ‘boa vida’. Os monistas gregos e cristãos, bem como grandes autores liberais como John Stuart Mill, Thomas Hobbes, John Locke, Jeremy Bentham e outros, estão entre os que partiram de um pressuposto de natureza humana universalmente válido para pensar o homem e a sociedade – de um indivíduo superior, civilizado, que deve buscar uma felicidade específica –, deixando pouco ou nenhum espaço para a cultura em seu pensamento⁴⁷. Em todos os casos, o parâmetro é sempre o indivíduo ocidental e a moralidade cristã europeia, como no liberalismo.

Liberalism is a substantive doctrine advocating a specific view of man, society and the world and embedded in and giving rise to a distinct way of life. As such it represents a particular cultural perspective and cannot provide a broad and impartial enough framework to conceptualize other cultures or their relations with it. (PAREKH, 2000, p 14)

Do outro lado do debate, estão os culturalistas ou pluralistas, contrapondo-se aos naturalistas, entre os quais Vico, Montesquieu, Herder, e outros, argumentando que os seres humanos eram seres culturalmente constituídos. Eles trouxeram a cultura para o centro da discussão, mas não souberam analisar seu papel e sua natureza (PAREKH, 2000, p. 10).

A tradição do monismo liberal⁴⁸ reforçou valores que ressaltavam uma única posição moral como correta e capaz de direcionar os homens, a partir de uma ideia de natureza humana voltada para o bem comum, usando de metáforas e linguagem oriundas do Cristianismo. “Like pre-Christian Europe, pré-liberal Europe lived ‘dark ages’.” (PAREKH, 2000, p. 33)

O liberalismo foi a doutrina que floresceu na época do colonialismo europeu e só faz sentido se entendida dentro desse contexto de crescentes relações internacionais com a presença de um ‘outro’ subjugado. Suas relações com o Estado Moderno eram estreitas e quanto mais o liberalismo crescia, mais forte se tornavam os princípios desse Estado. O

⁴⁷ Nenhum deles, entretanto, considerou a cultura para além do contexto dos costumes e das formas de pensar (visão de mundo) e dos modos de vida.

⁴⁸ Antes dela, houve o monismo grego e o monismo cristão.

liberalismo contribuiu para um projeto nacionalista de civilizar a classe trabalhadora internamente e as raças ‘inferiores’ nas colônias. Assim como o monismo cristão, o liberal assumiu uma vocação missionária também adotando uma noção de natureza humana universalista, fundamental à difusão e ao sucesso do colonialismo (PAREKH, 2000, p. 34-5).

Entre os princípios do liberalismo que dificultaram o avanço da compreensão da cultura entre os economistas temos o argumento de Locke justificando o colonialismo inglês pelo princípio universal da ‘boa vida’, o que toda pessoa racional e sociedade racional deveriam buscar. Para ele, os índios não faziam um uso racional do solo porque não possuíam o desejo de acumular. A ‘boa vida’ que o liberalismo pregava “[...] possessed such qualities as industry, energy, enterprise, self-discipline, civility, acknowledgment of others as one’s equals [...] control of passions, obedience to law, and reasonableness.” (PAREKH, 2000, p. 36) Para Locke, a colonização inglesa das terras indígenas promoveria tais qualidades criando benefícios para os indígenas e preservando o princípio liberal da igualdade. O mais complexo é que Locke somente reconhecia os indígenas em sua individualidade (vivendo em um estado de natureza avançado), não reconhecendo as sociedades indígenas como sociedades políticas, o que demandaria o reconhecimento do direito sobre seu território uma vez que possui vínculos estreitos com a ideia de nação. Dessa forma, Locke não reconhecia nem o tipo de propriedade territorial indígena nem o trabalho indígena como trabalho, porque não era realizado a partir de um uso racional dos recursos, no caso, a terra, gerando um desperdício de utilidade (PAREKH, 2000, p. 36-7). Isso é um argumento claramente orientado por uma visão de mundo liberal admitida como melhor para toda e qualquer sociedade, etnocêntrica, o que o torna um argumento culturalmente enviesado. Assim, embora tenha notado, Locke não considerou as características culturais dos indígenas por elas mesmas, apenas interpretando a vida dos índios dentro da sua lógica liberal. Para ele, assim como para a maioria dos liberais, a ideia de indivíduo se vinculada à ideia de “natureza humana”.

The thought of Locke and Mill, like that of Christian thinkers, displays a strange blend of moral egalitarianism and political and cultural inegalitarianism: equality of human beings but inequality of cultures, respect for persons but not their ways of life, rejection of racism but advocacy of cultural domination, equal concern for all as individuals but not as self-determining collective subjects. The process of reasoning involved in each case is the same. Human beings are considered to be equal because they share a common nature, and the latter implies that the good life is the same for them all. The shared human nature is the basis of both equality and moral uniformity or monism. All human beings are entitled to equal respect by virtue of being human. However, precisely because they are human their ways of life must conform to the required model and, if they do not, others may legitimately control and guide them.

This form of reasoning underlies the thought of many other liberal and non liberal writers including Tocqueville, Kant, Hegel and Marx. (PAREKH, 2000, p. 47)

Ao tratarmos de monismo, a questão mais problemática é a universalização do parâmetro que permite a criação de uma hierarquia entre estilos de vida superiores e inferiores. O monismo admite diversos pré-julgamentos e, conseqüentemente, abstem-se de conhecer e compreender o outro na perspectiva dele, em suas características, especificidades e complexidades. Somado ao caráter missionário de seu universalismo, muitos desrespeitos culturais foram realizados em nome da igualdade universal, *valor* que, como vimos em Dumont (1992) é liberal, individualista e moderno.

Parekh afirma que embora os pluralistas tenham falhado de muitas formas, eles avançaram ao defender que a moral não poderia ser dissociada da cultura e ser algo universalista e transcendente por si só como os monistas defendiam (PAREKH, 2000, p. 76).

[...] many writers, especially but not only the monists, mistakenly dissociate morality from culture and argue that while culture is local and varies from society to society, morality is inherently universal and only contingently related to culture. Morality is concerned with what kind of life is worth living, what activities are worth pursuing, and what forms of human relations worth cultivating. It presupposes criteria of Worth or significance, which in turn presupposes a system of meaning or culture. Every system of morality is embedded in and nurtured by the wider culture and can only be changed by changing the later. Culture shapes and structures moral life including its scope, content, authority and the kinds of emotions associated with it. (PAREKH, 2000, p. 144)

Entre as principais falhas dos autores supracitados estão terem entendido a cultura como algo fechado e completo em si, como ‘self-contained units’ e “[...] a self-acting collective agent which ‘dictated’, ‘required’ or ‘expressed yourself’ in a particular body of beliefs and practices and followed its own internal laws and logic.” (PAREKH, 2000, p. 78) Eles dissociaram a cultura da estrutura (e moralidade) econômica e política da sociedade, o que é incoerente com a noção de cultura defendida por Parekh e Geertz, referencial dessa tese.

Since every culture represents a particular way of looking at the world and structuring human relations, it tends to legitimize and sustain a particular kind of social order. Itself a system of power, it is interlocked with other systems of power, and can never be politically neutral. Far from being a transparent and univocal system of meaning claiming the spontaneous allegiance of its members, every culture is subject to contestation, and its dominant meaning tends to reflect the balance of power between its different groups. [...] We might call this the fallacy of cultural autonomy. (PAREKH, 2000, p. 78)

Pensar a cultura como um todo integrado e completo, como uma entidade individualizada, é um tipo de conservadorismo. Essa visão será sempre problemática para Parekh porque enquanto cada cultura for tratada como um todo diverso dos demais todos,

separados das estruturas políticas e econômicas, haverá o debate sobre o julgamento delas – a partir de algum critério específico que não observa os demais.

O indivíduo e a cultura: a ideia de natureza humana

Diante do que vimos, *o problema fundante das abordagens liberais reside em sua concepção de indivíduo calcada em uma ideia de natureza humana universal*. Para Parekh, tanto a visão naturalista quanto a culturalista do homem é parcial a seu modo. Para Parekh, a natureza humana

[...] refers to those permanent and universal capacities, desires and dispositions – in short, properties – that all human beings share by virtue of belonging to a common species. The properties are permanent in the sense that they continue to belong to human beings as long as they remain what they are [...]. They are universal in the sense that they are shared by human beings in all ages and societies. [...]. They belong to human beings ‘by nature’, as part of their inherited physical and psychological constitution, and constitute their species heritage. Although society might modify them and regulate their expression, it can never altogether eliminate them or alter their inherited tendencies. [...]

Human beings do seem to have a nature in this sense. They have a common physical and mental structure and all that follows from it. They share a common anatomy and physiological processes. [...] also share a common mental structure and possess capacities such as rationality, ability to form concepts, to learn language and employ complex forms of speech, self-consciousness, self-reflection, and so on. These capacities do not remain isolated but inform all aspects of human life and give rise to, and are in turn shaped by, new capacities, emotions and dispositions. [...] Human nature is not made up of discrete, readily specifiable and mutually compatible properties as many philosophers have thought, but a complex whole composed of related but often dissonant capacities and dispositions which cannot all be reduced to a single master or foundational capacity, desire or disposition (PAREKH, 2000, p. 115-6).

Parekh admite que há algo de universal e permanente nas capacidades e potencialidades inatas aos indivíduos e que, portanto, eles compartilham uma natureza. Mas isso não é o mesmo que afirmar que essa natureza orienta as ações humanas. As questões que extrapolam a dimensão da natureza envolvem o fato de o homem viver em um ambiente cheio de limitações à sua ação, como as limitações ecológicas, históricas e as necessidades materiais da existência. Essas situações não pertencem à natureza, mas à condição humana (PAREKH, 2000, p. 118). Entretanto, a visão de natureza humana, tal como é discutida na maioria dos filósofos, é ahistórica. Não explica como os seres humanos chegaram onde estão. Deixam a explicação para Deus ou para a seleção natural, o que cria um problema já que normalmente tratam a evolução como uma ‘externalidade’, quando, para Parekh ela somente ocorre a partir das interações entre os seres humanos e a natureza, em uma relação permanentemente

dialética. Assim, Parekh argumenta que o desenvolvimento do equipamento cognitivo, por vezes considerado fruto da evolução natural, não é senão o resultado da luta entre o homem e a natureza em busca da adaptação (2000, p. 119).

Children are subject to deep social influences from the moment of their birth and even perhaps conception. When societies disintegrate, their members' behavior does not reveal raw human nature but their socially shaped character in a climate of chaos and uncertainty. And what is common to all mankind could as well be a result of common processes of socialization rather than an expression of a common nature. In short, human nature is not a brute and empirically verifiable fact, but an inference or a theory which we have no reliable means of corroborating (GEERTZ, 1973, pp. 35 f, 49 § *apud* PAREKH, 2000, p. 120).

Assim, para além da natureza, encontramos os elementos da cultura que tornam inserem o ser humano em um conjunto de crenças, práticas, símbolos, lógicas de raciocínio, visões de mundo, modos de ser, sentir e agir. Podemos exemplificar a complementariedade de ambas (natureza e cultura) ao notar que todos os seres humanos nascem com a capacidade de raciocinar, mas o raciocínio é cultivado de formas distintas em cada cultura.

Portanto, a conclusão de Parekh sobre a natureza humana – que é uma contundente crítica aos postulados liberais – é que *os seres humanos não são apenas herdeiros passivos de uma natureza resultante da evolução. Os homens são cocriadores dessa mesma natureza, a partir das relações dentro das quais encontramos a cultura, não como uma superestrutura, mas como*

[...] unique human creations that reconstitute and give different meaning and orientation to those properties that all human beings share in common, add new ones of their own, and give rise to different kinds of human beings. Since human beings are culture-creating and capable of creative self-transformation, they cannot passively inherit a shared nature in the same way that animals do. (PAREKH, 2000, p. 122)

Assim, na medida em que o homem é co-criador da relação natureza X cultura, ele também encontra em sua reflexividade os elementos para reconhecer-se e agir em um terceiro nível: o individual.

This means that human beings are articulated at three different but interrelated levels: what they share as members of a common species, what they derive from and share as members of a cultural community, and what they succeed in giving themselves as reflective individuals (PAREKH, 2000, p. 123).

As dimensões de espécie, de comunidade cultural e de indivíduo estão vinculadas à construção psicológica e moral dos sujeitos. Não considerar os dois últimos níveis como

parte do que nos torna humanos – ‘por natureza’ – seria privilegiar a biologia e nossa condição de espécie e negligenciar a complexidade constituinte dos seres humanos. Ao fim, o argumento de Parekh é que a própria natureza humana traz em si traços culturalmente constituídos e, portanto, diversificados porque “As beings who constantly push against their inherited limits and sometimes succeed in stretching them, their nature is not static and finished but subject to further development.” (PAREKH, 2000, p. 123) Dessa forma, *na relação natureza X cultura, a cocriação empodera os indivíduos, por meio da ação de sua reflexividade e de mecanismos de evolução moral, social, cultural – ainda que na semiconsciência ou inconsciência do seu papel nessas transformações* (WEBER, 1999).

Cultures, however, do not exist in a vacuum nor are they created *ex nihilo*. They are embedded in, and limited by, the universally shared features of human existence including human nature. To be human is to belong both to a common species and to a distinct culture, and one only because of the other. Humans belong to a common species not directly but in a culturally mediated manner. And they belong to a cultural community by virtue of belonging to a common species. They are therefore human in very different ways [...] Their similarities and differences are both important and dialectically related. No theory of human beings can give full account of them unless it is accompanied by a theory of culture; the reverse is just as true (PAREKH, 2000, p. 124).

Desfaz-se a falácia da cultura autônoma e reforça-se o papel da cultura para explicar os seres humanos em interação. Para Pareck, cultura (o domínio dos sentidos compartilhados) e natureza humana (o que nos vincula como espécie e sua evolução) estão conectadas, e também a terceira dimensão, a reflexividade individual.

Como vimos, a cultura também está intrinsecamente conectada às estruturas políticas e econômicas, das quais não pode ser vista de forma separada, manipulável a partir de noções unívocas sobre o indivíduo, sobre a boa vida, sobre o que é valor, trabalho, moral, etc. Tampouco a moral pode ser desconectada da cultura. Ela é parte da cultura.

Conclusão

Acreditamos haver apresentado questões fundamentais sobre o que está em jogo ao pensarmos o indivíduo enquanto uma categoria moral – assumindo significados diversos no tempo e nas diferentes teorias e disciplinas. Os monistas criaram a ideia de uma única natureza humana e a busca da ‘boa vida’ – ideia que influencia uma concepção universalista sobre o ser humano, uma noção ontológica de indivíduo, dificultando a compreensão da noção de indivíduo como valor moral e do individualismo como método e ideologia, assim como

nos mostra a genealogia levantada por Vernant (1990) e o esforço de mostrar que o real se confundiu com o valor, no que diz respeito à ideologia do individualismo em Dumont (1992). Acreditamos que estes argumentos esclarecem não apenas o surgimento de algumas premissas da ciência econômica, traduzidas nos pressupostos liberais, como nos fornecem os elementos necessários para criticá-los, ao final desta tese.

Apresentamos o conceito de indivíduo e como ele aparece em uma noção estritamente racional, oriunda da razão grega e iluminista e outra noção sociológica, assumida nas disciplinas econômicas de um modo e na sociologia e antropologia de outro. Propositadamente, não discutimos o indivíduo sob o escopo da psicologia porque esse será demonstrado quando tratarmos do IM e ao discutirmos o sentido da ação social em Weber como não-psicológico. No capítulo seguinte, entenderemos o IM e sua racionalidade, método desenvolvido a partir dessa concepção específica de sujeito apresentada nesse capítulo.

Pensar a partir de perspectivas universalizantes não é a vocação da sociologia e da antropologia. Concordamos com Parekh ao afirmar que a ideia de que há uma única e boa vida a ser buscada é falha porque as capacidades humanas conflitam entre si, podendo ora entrar em contradição, ora ser mais desenvolvida em determinadas motivações, mas não em outras, e porque elas existem dentro de uma estrutura social que favorece o desenvolvimento de algumas entre as diversas capacidades existentes. É isso que nos mostra Dumont (1992), no caso indiano, bem como Nobeit Elias (1995), Roque de Barros Laraia (2007) e outros que veremos a partir de outros exemplos.

Pensar o indivíduo dentro da teoria econômica e, atualmente, em sua dimensão cultural, envolve cada uma das questões discutidas, porque existe uma moralidade por trás do conceito, que, ao não ser reconhecida, torna a análise míope.

Capítulo 2 – A(s) racionalidade(s) na NEI

Introdução

O presente capítulo irá introduzir questões sobre a racionalidade que são fundamentais para a compreensão da adoção do IM como método na disciplina econômica e seu questionamento como possibilidade prática pelas ciências sociais. O IM será objeto do nosso próximo capítulo, mas nem por isso menos importante, porque aqui explicaremos as premissas que irão subsidiar os estudos da NEI e do Douglass North, apontando as implicações de adotar certas premissas sobre o indivíduo e a racionalidade. Neste capítulo, especificamente, elaboramos uma análise que ajuda a compreender que tipo de racionalidade está por trás dos estudos de North, e de que forma a ideia atômica, universalista e ontológica de indivíduo, discutida no capítulo anterior, afastou estes estudos econômicos de uma compreensão mais abrangente e coerente com o tipo de complexidade envolvidos nas análises de contextos institucionais.

Entendendo o indivíduo como um valor, uma categoria moral e não apenas como o menor elemento – a menor unidade de análise admitida na teoria social e econômica – podemos prosseguir e questionar sua relação com a construção de uma racionalidade específica – ora global⁴⁹ (como na escolha racional), ora limitada – que tornou possível o desenvolvimento das teorias institucionais, entre elas a de North. Precisamos reforçar, contudo, que a discussão sobre a racionalidade, a seguir, é realizada com o propósito de subsidiar os elementos para questioná-la, não somente por meio de uma crítica interna (Kahneman e Tversky⁵⁰), mas também para fundamentar a discussão subsequente sobre o IM e o que está em jogo quando discutimos indivíduo-sociedade / cultura-racionalidade em North. Como os temas são interligados, algumas questões do IM já se apresentarão nesse capítulo, porém, dedicamos o capítulo 3 à discussão desse método que desencadeia diversas implicações para a crítica que realizamos a North.

Para construir esse capítulo, baseamo-nos fundamentalmente nos estudos de Herbert A. Simon (1955, 1972, 1997), não somente em sua proposta de uma noção de racionalidade (Racionalidade Limitada, tradução usual de *Bounded Rationality*), mas a sua definição e crítica da abordagem adotada anteriormente (a Teoria da Escolha Racional - TER), e também nos

⁴⁹ Escolhemos a utilização deste termo – global – porque é a partir dele que Simon (1955, 1972, 1997) desenvolverá seu conceito de racionalidade limitada (BARROS, 2010, p. 457).

⁵⁰ A crítica externa, baseada nos ensinamentos da Antropologia Simbólica e da Sociologia do Conhecimento, será apresentada no próximo capítulo.

estudos sobre *framing* realizados em parceria por Amos Tversky e Daniel Kahneman (1979, 1981, 1986).

Destacamos que a busca do entendimento sobre a racionalidade é realizado a fim de respaldar a discussão sobre um momento anterior ao da tomada de decisão – por vezes chamado, ao longo dessa tese, de *nível pré-teórico*, no qual o indivíduo se encontra em um nível de semiconsciência ou inconsciência daquilo que orienta suas ações (WEBER, 1999). *Buscamos apresentar nesse capítulo que o desenvolvimento da racionalidade ocidental possui uma trajetória própria, sendo este desenvolvimento também, fruto de uma construção social (ao ser admitido como o postulado universalmente válido por um conjunto de teóricos), resultando disto, uma noção específica de indivíduo e racionalidade. No vínculo indivíduo-sociedade, o indivíduo aparece como o elemento central e a menor unidade de análise, a partir do qual tudo surge e para o qual tudo converge.* E, dessa forma, o IM surgirá como a perspectiva metodológica que respalda essa noção de indivíduo e racionalidade.

A razão filosófica (grega) e a razão iluminista (moderna)

Inicialmente, no mundo grego, a razão adquiria um caráter de essência ou faculdade. Posteriormente, ela passou a admitir uma concepção relacionada aos sistemas de pensamento que se transformam a partir de rupturas contínuas, como a passagem do pensamento mítico para o pensamento racional.

Após o surgimento da razão grega, a grande virada no pensamento racional ocorre apenas com a revolução científica e o *cogito ergo sum* de Descartes no século XVII, inaugurando a filosofia moderna e seu sujeito, o homem moderno (racional a partir dos pressupostos iluministas como vimos no sujeito iluminista de Hall). O antropocentrismo atinge seu auge. Admite-se que este homem e este mundo passam a ser guiados por uma ideologia da razão autônoma, algo irrenunciável ao sujeito iluminista, libertando-o das superstições e mistérios que se mesclavam à razão desde os gregos com a relação, por vezes muito próxima entre mito e razão (VERNANT, 1990), com uma racionalidade inerente aos mitos. Descartes inaugura uma nova fase na razão. O Iluminismo nela se inspira e a razão passa a organizar o pensamento e a sociedade até a chegada da razão científica – razão que conduz experimentos para descobrir as verdades sobre as coisas e sobre as pessoas. *A idade moderna e as Luzes trazem para o centro da discussão um indivíduo mais livre e autônomo.* Diversos filósofos modernos escreverão sobre o que é a razão, a autonomia, a consciência, questionando a liberdade do pensamento humano e as possibilidades que a razão encontra

para realizar plenamente a apreensão da realidade tal como ela se apresenta e como se dão as mediações socioculturais desse processo. O iluminismo do século XVII e XVIII elevou a razão e a autonomia humana ao ápice valorativo moderno⁵¹, como aponta Kant em “[...] *sapere aude*, “ousa servir-te de tua razão.” (DA SILVA E TOURINHO, [s.d.], p. 51) Os conceitos de razão e de indivíduo possuem uma evolução histórica e, nesta, dois grandes pontos demarcam formas distintas da elaboração do pensamento: a razão filosófica indutiva e a razão científica dedutiva⁵².

Assim como Vernant (1990) apresenta uma racionalidade nas construções mitológicas dos gregos, existe uma racionalidade por trás das condutas culturais humanas, por vezes entendidas como uma ‘caixa preta’, por vezes entendida como irracionalidade (ou não-racionalidade), calcadas em uma tradição que se refere a tempos imemoriais. A seguir, apresentamos a TER e a racionalidade limitada discutida por Simon, bem como de que maneira elas dialogam com o IM e com as ciências sociais que afirmam haver uma racionalidade coletiva subjetivamente compartilhada pelos membros de uma sociedade envolvida em uma dada gramática simbólica, algo que os textos econômicos não parecem admitir.

As racionalidades na teoria econômica

Ao longo dos principais eixos da disciplina, três principais conceitos de racionalidade foram desenvolvidos. O primeiro foi o conceito de racionalidade assumido pela escolha racional, segundo o qual a ação individual sempre busca maximizar seus objetivos. O segundo, desenvolvido por Simon (1955), e oriundo de uma crítica ao primeiro, é o de racionalidade limitada. Para o autor, nas situações simples, a racionalidade instrumental funcionaria, mas à medida que as situações se tornassem mais complexas, envolvendo mais informações, as escolhas seriam *apenas minimamente satisfeitas*. Isto é, não seria possível alcançar a otimização, ponto em que Simon insere o conceito de *satisficing* (1955), referindo-se ao nível em que o indivíduo decide por uma alternativa quando essa lhe parece

⁵¹ É preciso lembrar que embora tenhamos discutido a distinção de Hall (2006) entre o sujeito iluminista e o sociológico, não consideramos que o sujeito sociológico não desfrute dessa autonomia e reflexividade e, por isso, possa encontrar em sua racionalidade seu parâmetro de ação. Desenvolveremos melhor este assunto na parte dedicada ao IM, no capítulo 3. O que defendemos, pautados nos ensinamentos da sociologia e antropologia, é que essa racionalidade não ocorre em um vácuo ou em uma tábula rasa.

⁵² Não estenderemos essa discussão. Apenas julgamos necessário mencionar esses dois pontos distintos na história da razão como contextualização da discussão a seguir sobre a TER e as racionalidades admitidas pela NEI.

suficientemente satisfatória. A isto se acrescenta o limite cognitivo humano (capacidade computacional) de apreender e acessar a enorme quantidade de informações que podem orientá-lo em busca da maximização. Assim, para facilitar a decisão, ele passa a guiar-se por *'Rules of thumb'* – princípios básicos a partir dos quais o indivíduo toma a maioria das decisões, diminuindo os custos de refletir sobre todas as possibilidades e informações disponíveis.

O terceiro e último conceito é o da racionalidade procedimental que difere dos anteriores na medida em que “[...] assume que a racionalidade deve ser entendida considerando-se os hábitos e normas sociais que cercam o indivíduo sob análise [...]” e que o “[...] o ser humano é construtor e constituinte das instituições econômico-sociais.” (PAIM, 2009, p. 10; 19) Ela envolve, portanto, mais que o contexto no qual estão os indivíduos ao precisarem tomar as decisões, mas também crenças, ideologias, instituições, na mútua influência entre indivíduos e instituições. Esse conceito não aparece de forma recorrente nas obras analisadas de North e, por isso, não aprofundaremos sua discussão nessa tese, embora ele apareça adiante, neste capítulo e em capítulos subsequentes, quando, oportunamente trataremos sobre ele. Nossa análise recai sobre a escolha racional e a racionalidade limitada, os dois panos de fundo centrais para analisarmos North.

A Teoria da Escolha Racional (TER)

Para discutirmos a escolha racional é preciso definir o que é a racionalidade dentro da concepção adotada pelos partidários dessa teoria. A citação abaixo traduz a ideia de uma racionalidade pautada na ação individual, que busca a concretização de motivações e desejos, intrinsecamente dados, e que orientariam o comportamento dos indivíduos na busca da melhor alternativa.

Economics does not in any way indulge in speculation about the psychological ‘causes’ of human action. It takes people’s motives and wants as given and treats them as data in its own theories. The psychological content of economics boils down to two simple assumptions: (1) ‘that individuals can arrange their preferences in an order, and in fact do so’ (pp. 78f); and (2) ‘that each final choice is consistent with every other, in the sense that if I prefer A to B and B to C, I also prefer A to C’ (p. 92). This is the meaning of the term ‘rational’ in economics (UDEHN, 2001, p. 91).

Mais fácil do que encontrar uma definição para o que é razão ou racionalidade para os economistas, o que encontramos são entendimentos do que é o “agir racional”. Simon começa a definir racionalidade assim: “Rationality denotes a style of behavior that is appropriate to

the achievement of given goals [...]”⁵³. (SIMON, 1972, p. 161) Com essa definição, Simon apresenta a racionalidade tal como é entendida pela Escolha Racional, o cânone da economia até então para se pensar racionalidade que, sob essa perspectiva, recebia diversos nomes: “[...] “global rationality”, “substantive rationality”, “the rationality of neoclassical theory”, “objective rationality”, “maximization”, “optimization”, “perfect rationality”, “strict rationality”.” (BARROS, 2010, p. 457)

Na concepção de racionalidade por trás de todos esses nomes, o indivíduo que age racionalmente, de acordo com a TER, preenche algumas características.

Traditional economic theory postulates an “economic man,” who, in the course of being “economic” is also “rational”. This man is assumed to have knowledge of the relevant aspects of his environment which, if not absolutely complete, is at least impressively clear and voluminous he is assumed also to have a well-organized and stable system of preferences, and a skill in computation that enables him to calculate, for the alternative courses of action that are available to him, which of these will permit him to reach the highest attainable point on his preference scale. (SIMON, 1955, p. 99)

Essas são algumas das premissas da TER. Para essa teoria, as preferências são completas e transitivas, e, portanto, invariáveis. Completas significa que entre quaisquer duas coisas X e Y, o indivíduo é capaz de afirmar se X é estritamente preferível a Y, Y é estritamente preferível a X, ou se X é indiferente⁵⁴ em relação a Y. Transitivas significa que há uma ordem nessas preferências que não se altera. Então, se X é preferível a Y e Y é preferível a Z, então X é preferível a Z, como vimos em Udehn (2001, p. 91). Portanto, as preferências são dadas, isto é, os indivíduos as possuiriam, ainda que a teoria não explique como isso ocorre. Tais preferências seriam construídas individualmente de forma autônoma e soberana (pressupondo indivíduos iguais, livres e autônomos) em relação à sociedade. O indivíduo define suas preferências com distanciamento em relação à sociedade, a partir de sua autonomia, e seria capaz de escolher a melhor entre todas as alternativas que estão disponíveis.

Apesar da ampla aceitação da TER nas teorias políticas e econômicas ocidentais encontramos os primeiros questionamentos de sua eficácia em seus desdobramentos, gerando a distinção entre situações em que a escolha racional é substituída pela ideia de racionalidade limitada. A formação das preferências individuais e o questionamento de como essa formação

⁵³ Frase a ser complementada em sua crítica à escolha racional.

⁵⁴ Isto é, que seus níveis de satisfação seriam os mesmos com X ou com Y.

interfere no comportamento econômico ocorre quando a psicologia behaviorista é incorporada em alguns estudos econômicos, tais como os de Simon (1955, 1972, 1997).

Entendemos aqui que a TER assume que o ambiente apresenta possibilidades aos indivíduos, mas dentro dessas possibilidades, a determinação de sua hierarquia de preferências é absolutamente (inteiramente e integralmente) interna, intrínseca, ainda que continue inexplicável o que exatamente esse *intrínseco* significaria. Parece-nos que esta palavra denota inato, isto é, que as preferências estão, em alguma medida, no DNA, na *psique*, na fisiologia do indivíduo. O ambiente seria um dado da realidade, apresentado pela sociedade, resultante da história e da cultura, mas as preferências não; elas seriam uma escolha racional individual, estritamente pessoal, sem interferência da sociedade nessa escolha. Dessa maneira, o indivíduo não só não escolheria a partir de uma rede simbólica dentro da qual está inserido, como não seria passível de sofrer interferências externas na formação de suas preferências, a não ser somente pelas possibilidades disponíveis no ambiente. Essa seria a única maneira do ambiente interferir. Assumir influências de grupos, religiões, publicidade – além de outros mecanismos que poderiam ser considerados propulsores na formação das preferências – envolveria questionar a autonomia e a soberania desse indivíduo ao formar suas preferências, autonomia e soberania, defesa central da TER. Os economistas não discutem o fundamento da individualidade, sua dimensão epistemológica ou ontológica, eles só excluem dessa individualidade que pressupõem, qualquer elemento externo, inclusive o cultural. Não se poderia admitir que nenhuma coisa, pessoa, ou coerção interferiria em suas preferências.

A TER serviu de base à teoria neoclássica e evoluiu tendo como influências o Iluminismo, o Utilitarismo e a Física Newtoniana⁵⁵. Os últimos estudos de teoria econômica, com o avanço da economia experimental e da Teoria dos Jogos, demonstraram maior preocupação com a formação das preferências individuais e a tomada de decisão e o ‘como’ retornou ao centro da discussão. Somados à influência do antigo institucionalismo e da escola austríaca, esses estudos recolocaram a questão da racionalidade no centro da teoria econômica buscando alternativas que melhor explicassem a tomada de decisão, admitindo “[...] a endogeneidade e a dependência do contexto na formação das preferências individuais, que

⁵⁵ A influência da física tornou as questões econômicas cada vez mais passíveis de serem resolvidas por cálculos e menos por fundamentos morais e filosóficos das ações dos indivíduos, como inicialmente pode ter sinalizado ‘A teoria dos sentimentos morais’ de Adam Smith. O foco é o ‘que’ e não o ‘como’. A racionalidade perfeita passou a ser entendida de forma independente do contexto, e a tomada de decisão a ser teorizada como algo matematicamente calculável (PAIM, 2009).

não são mais consideradas dadas.” (PAIM, 2009, p. 7) Por essa razão, *abriu-se espaço para o entendimento de uma racionalidade limitada* (SIMON, 1955, 1972, 1997)

A Racionalidade Limitada

Herbert Alexander Simon (1916–2001) was awarded the Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memoriam of Alfred Nobel for “his pioneering research into the decision-making process within economic organizations.” In his acceptance lecture, he criticized “the rather weak and backward development of the descriptive theory of decision making . . . , the sparse and scattered settlement of its terrain, and the fact that many, if not most, of its investigators are drawn from outside economics—from sociology, from psychology, and from political science (SIMON 1979b: 494). (CALLEBAUT, 2007, p. 77)

Falamos nas questões gerais adotadas pela economia até a primeira metade do século XX. Inicialmente questionada pela teoria da firma esse modelo de racionalidade deixa de ser explicativo o suficiente para o processo de tomada de decisão para alguns economistas. Na década de 1950, Herbert A. Simon revisa essa ideia de racionalidade da teoria da escolha racional, assumindo o indivíduo não somente como “homem econômico”, mas agora também como “homem administrador”. Para o autor, racionalidade se apresenta como “[...] a relation of conformance (efficacy) between preestablished ends and the means to reach them.” (BARROS, 2010, p. 457)

Para Simon, o modelo da TER demanda excessivamente do organismo biológico (o indivíduo) em sua capacidade de realizar escolhas.

The organism must be able to attach definite pay-offs (or at least a definite range of pay-offs) to each possible outcomes. This, of course, involves also the ability to specify the exact nature of the outcomes – there is no room in the scheme for “unanticipated consequences.” The pay-offs must be completely ordered – it must always be possible to specify, in a consistent way, that one outcome is better than, as good as, or worse than any other. And, of the certainty or probabilistic rules are employed, either the outcomes of particular alternatives must be known with certainty, or at least it must be possible to attach definite probabilities to outcomes. (SIMON, 1955, p. 103-104)

Para o autor, não há evidências que os seres humanos realmente possuam tamanha capacidade computacional para tomar decisões de acordo com o procedimento defendido pela TER (1955, p.104). A complexidade dos problemas humanos seria infinitamente maior que a capacidade humana (fisiológica e cognitiva) de lidar com esses problemas de uma forma racional e objetiva.

Por essa razão, Simon revisará o conceito de racionalidade e chegará ao conceito de “bounded rationality”, traduzido como racionalidade limitada, o que, nos termos da racionalidade que orienta o comportamento humano significa que: *o indivíduo é limitado por*

fatores externos (referentes ao ambiente) *ao acessar as informações necessárias para a tomada de decisão e por fatores internos* (referentes ao organismo, isto é, qual o nível da sua capacidade “computacional”) *de percepção e julgamento do ambiente ao redor. Em poucas palavras, assumir a racionalidade limitada é pressupor que o indivíduo irá, dentro das informações que sua capacidade computacional consegue acessar e julgar, encontrar a opção que melhor satisfaça seus desejos* (SIMON, 1955, p.99). Em suma, “[...] the incapacity of exercise of global rationality makes the economic agents beings endowed with a bounded rationality.” (Barros, 2010, p. 456)

That is, some of the constraints that must be taken as givens in an optimization problem may be physiological and psychological limitations of the organism (biologically defined) itself. For example, the maximum speed at which an organism can move establishes a boundary on the set of its available behavior alternatives. Similarly limits on computational capacity may be important constraints entering into the definition of rational choice under particular circumstances. (SIMON, 1955, p.101)

Na busca da compreensão dessa racionalidade, Simon reconhece que muitos se voltam para a psicologia para responder às questões envolvidas na tomada de decisão. Quando Simon se propõe a revisar a forma como a racionalidade era entendida nos processos de escolha, a psicologia comportamental se ocupava desse objeto, especialmente sobre os processos de aprendizagem que informavam a tomada de decisão.

Para construir essa teoria, o autor parte das características do indivíduo, entendido como organismo humano, e das características do ambiente de escolhas em que ele se encontra. Se a racionalidade do processo de tomada de decisão é tal como a apresentada por ele, limitada por fatores externos (o ambiente) e internos (capacidade computacional), Simon parece afirmar que os homens realizam um *processo de simplificação*⁵⁶, em razão das suas limitadas capacidades computacionais. Para Simon, nossas experiências se tornam processos relativamente familiares para nós e nos fornecem uma serie de informações que simplificam a tomada de decisão. Não há, portanto, a cada decisão, um cálculo que envolve o conhecimento de todas as alternativas de escolha para a análise do que levará a otimização dos resultados, como defenderia a TER. Há uma escolha mais simples, satisfatória, dentro das alternativas disponíveis para escolha que, uma vez escolhidas, satisfazem o objetivo do indivíduo. A escolha que satisfaz o indivíduo pode ou não coincidir com o resultado ótimo que teria, caso conhecesse todas as opções, isto é, se a capacidade computacional de adquirir, processar,

⁵⁶ Uma simplificação de forma que o processo de decisão fosse mais razoável para o agente. De todas as simplificações que o autor apresenta, o processo de ‘*satisficing*’ é o elemento central.

armazenar e analisar as informações do ambiente não fosse limitada (uma limitação biológica, fisiológica, inerentes a qualquer organismo) (SIMON, 1955, p.100).

Em síntese, Simon ousava construir um modelo teórico sobre o comportamento humano na tomada de decisões em um contexto organizacional, que tivesse características de um modelo geral e somente depois viria a introduzir hipóteses simplificadoras. (SIMON, 1955, p.101) Seria uma tentativa de modelar ambientes para tomadas de decisões complexas. (SIMON, 1955, p.110) Para o autor, era claro que havia uma fronteira, um limite na tomada de decisão, até o qual é insatisfatório e, a partir dele, satisfatório. Para a psicologia, o limite seria o nível de aspiração; para os economistas, o preço estabelecido entre vender ou não vender (o custo de oportunidade) (SIMON, 1955, p. 104-105). O argumento central que o autor propôs na publicação de 1955

[...] is that the behaving organism does *not* in general know these costs, nor does it have a set of weights for comparing the components of a multiple pay-off. It is precisely because of these limitations on its knowledge and capabilities that the less global models of rationality described here are significant and useful. The questions of how it is to behave “rationally,” given these limitations, is distinct from the question of how its capabilities could be increased to permit action that would be more “rational” judged from the mountain-top of a more complete model. (SIMON, 1955, p. 112)

Assim, completando a frase que deixamos propositadamente inacabada anteriormente, Simon afirma “Rationality denotes a style of behavior that is appropriate to the achievement of given goals, *within the limits imposed by given conditions and constraints.*” (SIMON, 1972, p. 161, grifos nossos) Por essa razão, Simon argumentou que poderíamos considerar teorias da racionalidade limitada todas aquelas que “[...] incorporate constraints on the information-processing capacities of the actor [...]”. (SIMON, 1972, p. 162)

A limitação dos fatores externos e internos a esse ‘organismo’, faz com que a escolha ocorra em situações complexas, que seriam aquelas em que há graus de incerteza e risco mais elevados porque há informação incompleta acerca das alternativas disponíveis. Isso levaria o indivíduo a escolher dentro de um nível de desconhecimento (a chamada ignorância racional), realizando a tomada de decisão pela alternativa que atinge o nível de aspiração, isto é, o nível que psicologicamente o deixa satisfeito com a escolha – o nível de satisfação (*satisficing*) (SIMON, 1972, p. 168) – o que não implica que essa escolha seja, inquestionavelmente, a melhor de acordo com os parâmetros da escolha racional (dentro dos quais as preferências são completas e transitivas). Para Callebaut (2007), *satisficing* seria como uma regra que colocaria um limite no nível de aspiração, o que ele chama de “*stop rule*” (CALLEBAUT,

2007 , p.77) diferente do princípio da busca pela constante otimização e maximização para o indivíduo subentendido nos estudos que admitem a racionalidade global⁵⁷.

Global rationality, the rationality of neoclassical theory, assumes that the decision maker has a comprehensive, consistent utility function, knows all the alternatives that are available for choice, can compute the expected value of utility associated with each alternative, and chooses the alternative that maximizes expected utility. Bounded rationality, a rationality that is consistent with our knowledge of actual human choice behavior, assumes that the decision maker must search for alternatives, has egregiously incomplete and inaccurate knowledge about the consequences of actions, and chooses actions that are expected to be satisfactory (attain targets while satisfying constraints). (SIMON, 1997, p. 17, *apud* BARROS, 2010, p. 460)

Assim, a simplificação que Simon afirma ser necessária para que o indivíduo tome as decisões são simplificações em relação ao conceito da racionalidade global. E, por sua vez, essas simplificações que delimitariam o que está subentendido no conceito da psicologia de *satisficing*.

A teoria de Simon combinou áreas da psicologia com a ciência da computação. Ele buscava parte do simbólico, a partir da teoria cognitiva, comparando processos dos computadores com os processos da mente humana. Decerto que comparar testes em computador com a capacidade da mente humana de processar as informações e escolher é algo complexo, fruto das próprias características dos computadores de receber *inputs* absolutamente controláveis, por meio das informações transmitidas para os sistemas analisarem e gerarem resultados. Simon utiliza dessa analogia para contrapor os limites da cognição humana. Embora uma analogia passível de muitas críticas, foi a metodologia encontrada pelo autor para chegar a resultados suficientes para construir sua teoria da racionalidade.

Racionalidade limitada é um conceito plural. Muitos a adotaram e sua adaptabilidade a situações diversas, em parte, explica sua difusão. A racionalidade procedimental (conceito apresentado nos anos 70, também por Simon) foi menos explorada embora Simon afirme que “a theory of bounded rationality is necessarily a theory of procedural rationality.” (SIMON, 1997, p. 19 *apud* BARROS, 2010, p. 471)

Para Barros, em *Administrative Behavior* (1947) Simon se preocupava em apontar o abismo entre o comportamento real e o comportamento que era teorizado nos estudos

⁵⁷ Termo que o próprio Simon adotava para tratar das racionalidades que assumiam um indivíduo soberano em sua capacidade racional, sem limitações.

econômicos. Em tais estudos, o comportamento era entendido a partir de uma racionalidade global. Dessa forma, o conceito de *racionalidade limitada* serviu, principalmente, para criticar os conceitos de racionalidade anteriores e sua grande difusão posterior está relacionada a sua baixa especificidade, tornando-o aplicável a muitos estudos e cenários. Por outro lado, o conceito de racionalidade procedimental seria mais específico e situado, envolvendo *constrangimentos ambientais que são incorporados na tomada de decisão individual*, o que nos parece mais difícil de economistas admitirem, por motivos, a nosso ver, semelhantes aos que os levam a reconhecer o framing, mas não incorporá-lo em suas análises, como veremos a seguir.

Framing como uma crítica interna à formação das preferências: questionamentos às racionalidades

Klaes (2005) reconhece que diversos estudos econômicos sobre o comportamento são tentativas de incorporar elementos da psicologia, especialmente da teoria cognitiva. Mas também há variações dentro desses estudos, entre os quais encontramos linhas distintas. Uma delas foi inicialmente desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979) apresentando o impacto do *framing* na tomada de decisão.

Kreps (1990) chama a atenção para que, quando discutindo relações básicas de preferências, uma pessoa pode afirmar que X é estritamente preferível a Y e que Y é estritamente preferível a X. A princípio, elas podem parecer contraditórias ou indiferentes, mas não foi explicitado se as afirmações foram feitas no mesmo momento ou não. Normalmente se X é estritamente preferível a Y, assume-se que assim será para esse indivíduo a qualquer momento do tempo subsequente a sua afirmativa. Mas isso é apenas uma suposição e muitos economistas deixam de estabelecer esse caráter em seus estudos. Essa explicação introduz o que Kahneman e Tversky apresentaram como *framing* (KAHNEMAN, TVERSKY, 1979; TVERSKY, KAHNEMAN 1981, 1986). Assumir o *framing* é admitir que há fatores interferindo na formulação das preferências individuais. Há fatores internos, como as expectativas do tomador de decisão, e fatores externos, entre os quais, a inclusão da maneira com o problema é apresentado ao indivíduo, as normas e convenções socialmente estabelecidas, as preferências que se sobrepõe as demais (se assumirmos preferências mais fortes e outras mais fracas, baseada em algum critério para hierarquizar essas preferências). Veremos adiante que é a cultura, em seu domínio simbólico, que estabelece o *framing*.

Prospect theory distinguishes two phases in the choice process: a phase of *framing* and editing, followed by a phase of evaluation (Kahneman and Tversky 1979). The first phase consists of a preliminary analysis of the decision problem, which frames the effective acts, contingencies, and outcomes. *Framing* is controlled by the manner in which the choice problem is presented as well as by norms, habits, and expectancies of the decision maker. Additional operations that are performed prior to evaluation include cancellation of common components and the elimination of options that are seen to be dominated by others. In the second phase, the framed prospects are evaluated, and the prospect of highest value is selected. The theory distinguishes two ways of choosing between prospects: by detecting that one dominates another or by comparing their values. (TVERSKY, KAHNEMAN, 1986, p. S257)

Amos Tversky e Daniel Kahneman (KAHNEMAN, TVERSKY, 1979; TVERSKY, KAHNEMAN 1981, 1986), foram os que inicialmente propuseram o problema de *framing* para os estudos econômicos (comportamentais), observando o comportamento a partir da heurística e construindo uma “teoria prospectiva”, sob a perspectiva da ciência cognitiva. Para os autores “[...] people systematically violate the requirements of consistency and coherence, and we trace these violations to the psychological principles that govern the perception of decision problems and the evaluation of option.” (TVERSKY, KAHNEMAN, 1981, p. 453) “Decision frame”, assim, diz respeito às várias formas que um problema pode ser apresentado e, a partir disso, como as percepções humanas, por serem imperfeitas, podem ser relativas acerca dos objetivos, da atração pelas opções, e, como veremos também no exemplo narrado, relativas em relação à hierarquia de valores (em economia, muitas vezes traduzida nas diferenças que geram os problemas de dominância e invariância⁵⁸). A contribuição dos autores foi reconhecida com o Nobel de Economia em 2002. A partir de então, o termo *framing* passou a ser entendido a partir de duas perspectivas.

First, some use the terms to refer to the words, images, phrases, and presentation styles that a speaker uses when relaying information to another, or what can be called *frames in communication* (Cappella and Jamieson, Gitlin, Iyengar). [...] Others use the terms frame and framing to refer to an individual’s (cognitive) understanding of a given situation, or what can be called *frames in thought* (e.g., Goffman, Sweetser and Fauconnier, Tversky and Kahneman). In this case, a frame is not a property of a communication, but rather describes an individual’s perception of a situation; the frame reveals what an individual sees as relevant to understanding a situation. (DRUCKMAN, 2002, p.228)

Kahneman e Tversky (1979) elaboraram uma teoria sobre como as pessoas escolhem diante do risco e, nela, apontam a codificação e, conseqüentemente, decodificação dos

⁵⁸ “[...] if one option is better than another in one state and at least as good in all other states, the dominant option should be chosen. [...] Invariance captures the normative intuition that variations of form that do not affect the actual outcomes should not affect the choice.” (KAHNEMAN, TVERSKY, 1986, p. S253)

elementos envolvidos na escolha. O efeito do *framing* (*framign effects*) deriva do fato que a apresentação ou a elaboração dos processos de comunicação impactam e formam os processos de cognição, em outras palavras: a linguagem informa o pensamento.

Gains and losses, of course, are defined relative to some neutral reference point. [...] However, the location of the reference point, and the consequent coding of outcomes as gains or losses, can be affected by the formulation of the offered prospects, and by the expectations of the decision maker. (KAHNEMAN, TVERSKY 1979, p. 274)

Assim, as implicações do que se considera *framing* começam com a forma como um problema é apresentado a uma população⁵⁹. Há uma perspectiva valorativa, que envolve a subjetividade desse indivíduo em suas experiências anteriores e sua capacidade de moldar suas preferências às escolhas. Essas escolhas podem e costumam mudar ao longo do tempo, a partir das experiências do indivíduo, transformando, conseqüentemente, sua hierarquia valorativa. “An essential feature of the present theory is that the carriers of value are changes in wealth or welfare, rather than final states. This assumption is compatible with basic principles of perception and judgment.” (KAHNEMAN, TVERSKY, 1979, p. 277)

A escolha é apresentada a partir de termos positivos (preferência por: *N vidas salvas*) ou negativos (preferência por: *N vidas perdidas*) em um exemplo dos autores no qual o *framing* altera a preferência dos pesquisados (médicos) acerca da escolha a ser realizada por autoridades médicas governamentais diante de uma nova doença epidêmica, com potencial letal.

Framing envolve tanto a elaboração da pergunta quanto o ponto de referência sobre o qual se decide (TVERSKY, KAHNEMAN 1981, p. 453), isto é, (mais ou menos que, melhor ou pior que, acima ou abaixo de, entre outros). Observando o exemplo dado pelos autores, suponha que diante da ameaça dessa epidemia letal, duas propostas foram apresentadas em termos positivos (vidas salvas) – A e B – e duas em termos negativos (mortes, vidas perdidas) – C e D – para evitar o pior cenário possível que seria 600 mortes. Em um total de 152 respondentes, o resultado encontrado foi (TVERSKY, KAHNEMAN, 1986, p. S260):

⁵⁹ Uma das técnicas utilizadas pelos autores Kahneman e Tversky foi a heurística, na qual, apresenta-se soluções simples para problemas complexos semelhantes, a fim de tornar o julgamento entre elas mais fácil de ser proferido e avaliado.

	Formulação da alternativa	Respondentes que optaram por essa alternativa
Apresentação positiva (vidas salvas)		
<i>Alternativa A</i>	200 pessoas serão salvas	72%
<i>Alternativa B</i>	Há 1/3 de probabilidade que as 600 pessoas sejam salvas, e 2/3 de probabilidade que nenhuma será	28%
Apresentação negativa (mortes/vidas perdidas)		
<i>Alternativa C</i>	400 pessoas morrerão	22%
<i>Alternativa D</i>	Há 1/3 de probabilidade que ninguém morra, e 2/3 de probabilidade que todos morrerão.	78%

Observem que o problema, dada sua probabilidade, é idêntico. A estatística e a probabilidade apresentada para que os respondentes médicos definam sua escolha é exatamente a mesma. O que muda é a apresentação do problema. Como resultado, o que observamos é que se a proposição for elaborada positivamente (vidas salvas), o resultado indica uma resposta majoritária pela aversão ao risco – em outras palavras – poderíamos estabelecer que o que está implícito nas respostas A e B é: *é melhor salvar – com certeza – 200 vidas, do que correr o risco de não salvarmos 600, ainda que potencialmente haja 1/3 de probabilidade de salvar todas.* “The prospect of certainly saving 200 lives is more attractive than a risky prospect of equal expected value.” (KAHNEMAN, TVERSKY, 1986, p. S260) Probabilisticamente, rejeita-se o risco (“*risk averse*”). A opção realizada é pela maior certeza sobre o quantitativo de vidas salvas.

Já quando o problema é apresentado em termos negativos (mortes/vidas perdidas), a escolha é pelo risco (“*risk seeking*”). “The certain death of 400 people is less acceptable than a two-thirds chance that 600 people will die.” (KAHNEMAN, TVERSKY, 1986, p. S260). Kahneman e Tversky defendem que a alteração dos resultados (72% X 28%) X (22% X 78%) deve-se puramente ao *framing*, isto é, neste caso, se o problema foi apresentado em termos de

vidas salvas ou vidas perdidas. Os autores defendem que, ao discutir seus resultados com seus respondentes, eles reafirmaram suas preferências, embora fosse preferível, na opinião deles, que essas preferências traduzissem consistência, o que eles mesmos sabiam que não era o caso. Os médicos entrevistados responderam a um apelo – salvar vidas – em certa medida explícito e em grande parte implícito na pergunta realizada. Por essa razão, Kahneman e Tversky afirmam que “In the persistence of their appeal, *framing* effects resemble visual illusions more than computational errors.” (1986, p. S260)

Há também implicações diretas para os processos de definição das escolhas e preferências por trás do exercício cidadão e da própria democracia. Admitindo o *framing*, admitimos que o indivíduo não possui as preferências completas e transitivas justamente porque não é livre e soberano em suas escolhas, uma vez que sua decisão está comprometida com elementos de *framing*. E aqui chegamos a um ponto crítico no qual *framing* torna a TER impraticável. Se o julgamento crítico dos cidadãos pode ser influenciado por *framing* não há escolha racional, como tratamos no subitem da TER, porque entre suas premissas está um indivíduo que, apesar de existir em um dado ambiente de escolhas que se tornou possível em razão de processos históricos, sociais e políticos, tais fatores não são incorporados à formação das suas preferências. Lembremo-nos que para a TER as preferências são dadas intrinsecamente por um indivíduo plenamente soberano em suas escolhas porque seria biologicamente capacitado, enquanto organismo, a preferir X em relação a Y, sendo X sempre o melhor que o indivíduo poderia escolher (escolha maximizada, otimizada). Já sob a perspectiva da racionalidade limitada, o indivíduo continuaria a preferir X em relação a Y, sendo X sempre a melhor alternativa *diante das informações incompletas e imperfeitas que ele possui, dentro da sua capacidade limitada de acessar e processar as informações do ambiente e, portanto, realizando sua escolha dentro do nível de satisfação*. Nas palavras de Kreps (1990; p. 21) “*Framing* can affect comparative judgments like the ones we are asking our consumer, especially when the items under consideration are complex.”

Dentro da discussão de *framing*, é indiferente se estamos tratando da TER ou da racionalidade limitada, porque as preferências, em ambos os casos, estão dadas. A diferença estaria apenas na capacidade do indivíduo de enxergar todas as alternativas que estão disponíveis para ele, de forma que possa expressar sua hierarquia de preferências, e alcançar a otimização ou a satisfação. No caso da racionalidade global, ele possui N possibilidades, sendo N o número total de escolhas possíveis e, na racionalidade limitada, ele possui (N - n) possibilidades, sendo n o número de possibilidades que existem, mas que, em razão das

limitações defendidas por Simon, ele não é capaz de perceber e, portanto, não são consideradas na tomada de decisão.

Mas por que retornamos à racionalidade? Porque são estas afirmações, de ambas teorias da racionalidade, que tornam a discussão de *framing* tão relevante para os propósitos dessa tese. Na argumentação aqui defendida, *framing* não explica todas as deficiências da perspectiva econômica acerca da forma como a noção de indivíduo e de racionalidade é pensada, mas sugere um ponto de partida, por ser uma crítica interna – realizada por um economista em coautoria com um psicólogo – às teorias sobre o comportamento econômico dos indivíduos que eram elaboradas pelos economistas.

Sendo assim, destacamos as implicações do *framing* neste capítulo, porque dentro da própria economia, a partir da forma como essa disciplina estuda a formação de preferências e a racionalidade dos agentes, ele prova, com pesquisa quantitativa envolvendo diversas situações que: *elementos valorativos da cognição estão presentes no estabelecimento das preferências; que há elementos coletivamente compartilhados nessa cognição* (o valor de vidas salvas e das vidas perdidas); e, *como o cálculo do risco se transforma a partir das diferenças valorativas que se percebe nesses termos*, mesmo que sobre um problema idêntico. Em outras palavras, *há uma indeterminação no julgamento dos indivíduos que torna as escolhas subjetivas*. Isso demonstra que, apesar da *TER* pressupor preferências intrínsecas, dadas, e, portanto, invariáveis, *há elementos que lhe conferem variabilidade, indeterminação, subjetividade* (tornando implícito que uma alternativa nem sempre é estritamente preferível à outra – alternativa dominante – independente dos elementos do *framing*). Por isso, os autores afirmam “Because invariance and dominance are normatively essential and descriptively invalid, a theory of rational decision cannot provide an adequate description of choice behavior.” (KAHNEMAN, TVERSKY, 1986, p. S254) Mesmo assim, tanto a dominância quanto a invariância são princípios muito usados nos estudos sobre as preferências, sob a ótica da escolha racional, que as pesquisas sobre *framing*, não só questionam como seus resultados as negam.

Por ora, encerramos a discussão de *framing* afirmando que sua maior contribuição para essa tese é ser uma teoria que provou para os próprios economistas que há diversos elementos externos – o valor sobre a vida e a morte, no exemplo apresentado⁶⁰ – que não são definidos intrinsecamente, como preferências dadas objetivamente, tal como defenderia a

⁶⁰ E esse valor, como argumentamos nesta tese, é apresentado aos indivíduos pela gramática simbólica (Cf. Capítulo 4).

TER. A escolha é realizada a partir da linguagem, de símbolos, da codificação e decodificação, e mediadas pelos seus significados.

Kahneman e Tversky constroem sua *prospect theory* e os argumentos de *framing* a partir dela, associando economia à ciência cognitiva e não pela perspectiva da antropologia simbólica, que nos permitiria incorporar ao *framing*, a noção de cultura adotada nesta tese, na qual encontramos uma subjetividade coletivamente compartilhada que informa os valores pelos quais os indivíduos percebem de formas distintas os termos de vidas salvas e vidas perdidas. Não há aqui mera mudança de estados e adjetivos, há simbolicamente algo que transforma estatisticamente os resultados conquistados, ainda que o problema (sob a ótica das ciências exatas) seja exatamente o mesmo. Por isso, defendemos que esses sentidos subjetivamente compartilhados informam as ações dos indivíduos em níveis de inconsciência e subconsciência da esfera do cultural (algo que todas as subjetividades de uma determinada cultura compartilham), não apenas algo da esfera da *psique*. Em suma, é indispensável observar que Kahneman e Tversky provam que as pessoas invertem as preferências, apenas mudando *os termos* da apresentação do problema, e não o problema ou as alternativas disponíveis.

Disso decorrem implicações diretas no objeto da economia se o assunto é a eficiência econômica por meio das instituições. Velho e novo institucionalismo diferem em suas perspectivas, mas não na abordagem individualista, “The new institutionalism has moved somewhat, but not entirely, away from static efficiency notions but has maintained an individualistic approach.” (RUTHERFORD, 1994, p. 170) Em uma visão antes baseada em recursos e fatores de produção, agora também se considera o papel das instituições para a eficiência econômica, mas nem por isso, houve alteração no entendimento da noção de indivíduo, e a mudança no entendimento da racionalidade também não foi suficiente para transformar o IM. Isto é, para a TER, em uma dada estrutura social e econômica, se os indivíduos forem livres e soberanos em suas escolhas, eles serão capazes de avaliar as opções disponíveis e adotar a que for de sua preferência, enquanto para a racionalidade limitada isso é válido dentro das opções disponíveis e, dentro destas, somente entre aquelas que o indivíduo consegue conhecer e acessar a partir da sua capacidade computacional. Nas duas racionalidades, a abordagem continua sendo individualista. Se considerarmos apenas a crítica interna a essa concepção, oferecidas pela discussão sobre *framing*, há subjetividade na formação e comunicação das preferências, um grau de indeterminação promovida pelas percepções dos indivíduos. Somente isso seria suficiente para refutar as premissas da TER.

Mas desenvolveremos uma crítica externa, baseada nos estudos antropológicos, no capítulo 4.

Conclusão

Para a teoria econômica neoclássica, o indivíduo possui racionalidade perfeita, visando ao auto interesse e, uma vez que todos assim agissem, alcançariam uma melhor eficiência de mercado, o Equilíbrio Geral. O fato das ações econômicas dos indivíduos serem orientadas pela TER só será questionado na década de 1950, com Simon (1955) apresentando o conceito de *racionalidade limitada*, na qual há diversos fatores (intrínsecos, fisiológicos) limitando a capacidade individual de armazenar, processar e transmitir informações. Não obstante, se observado sob o ponto de vista antropológico do que vem a ser e sobre como operam as *instituições*, este conceito é passível de crítica.

Acreditamos que tanto a TER quanto as teorias que assumem a racionalidade limitada por constrangimentos naturais e limites psicológicos admitem a existência de um ambiente externo de escolhas possíveis, que pode ser resultado de escolhas sociais e culturais. Contudo, isso não implica que esse ambiente componha intrinsecamente (inconsciente ou subconscientemente) as escolhas dos indivíduos, porque eles compartilham uma gramática simbólica.

Tanto a otimização (TER) quanto o *satisficing* (racionalidade limitada) implicam assumir a premissa de um indivíduo autônomo e soberano em relação à sociedade, em sua tomada de decisões. Nesse sentido, a racionalidade limitada só incorpora alguns fatores que limitam a apreensão das informações disponíveis por esse indivíduo, devido a características fisiológicas, mas a noção de indivíduo, para ambas, é semelhante: um indivíduo que considera as opções de forma livre e autônoma, e decide de acordo com suas preferências intrínsecas dentro das possibilidades observadas [sejam elas todas as possíveis (TER), sejam elas as que a capacidade computacional da mente humana consegue acessar (racionalidade limitada)]. Dessa forma, ainda que se tenha incorporado elementos que limitam a racionalidade, não se questionou os elementos que posicionam a TER dentro do IM e, portanto, a racionalidade limitada, igualmente está nas tradições de estudos que admitem o IM na economia.

Por essa razão, defendemos que a discussão de *framing* se torna ainda mais relevante porque, se o *mainstream* econômico passar a admitir que as preferências são moldadas por *framing*, automaticamente a economia precisaria reconhecer que ela, como disciplina, não é um saber autônomo, precisando ser complementada pelo que outras ciências demonstraram acerca do comportamento humano. E se não se reconhecesse como saber autônomo, a

economia também seria obrigada a questionar a própria possibilidade metodológica do IM nas premissas e estudos da disciplina.

Nos capítulos subsequentes, buscaremos criticar essa lógica subjacente a diversos estudos econômicos sob uma perspectiva inteiramente distinta dos estudos cognitivos, mostrando como a economia deixa a cultura fora do processo da formação das preferências e tomada de decisão, quando, na verdade, ela se faz presente em um nível pré-teórico, presente mesmo nos processos cognitivos e nos processos de institucionalização.

Capítulo 3 – A adoção do IM na economia

Neste contexto, a visão de mundo individualista revela-se contraditória, uma vez que reduz todo o social ao indivíduo, ao mesmo tempo em que o próprio indivíduo, como ser social, pressupõe o ambiente social externo.

Este conflito interno ao programa de pesquisa individualista frequentemente se reflete na dimensão metodológica, em parte, por ser a forma mais aparente da prática científica e pela interdição da relação da metodologia com a epistemologia e, principalmente, com a ontologia. Ainda assim, ficam evidentes que os problemas ontológicos do individualismo – a saber, a condição da existência prévia de estruturas sociais – reflete-se no campo epistemológico impossibilitando o conhecimento de qualquer fenômeno ou dinâmica social conhecendo apenas estados psicológicos dos indivíduos. Consequentemente, explicar algum fenômeno social apenas em termos de indivíduos se torna impraticável. Tanto as estruturas sociais como os indivíduos são partes necessárias, mas isoladamente insuficiente de um complexo causal que é imprescindível para a ocorrência dos fenômenos sociais. (CHAFIM, KRIVOCHIEIN, 2011, p. 54)

One of the most persistent cleavages in the social sciences is the opposition between... homo economicus and homo sociologicus. ... The former adapts to changing circumstances, always on the lookout for improvements. The latter is insensitive to circumstances, sticking to the prescribed behavior even if new and apparently better options become available. The former is easily caricatured as a self-contained, asocial atom, and the latter as the mindless plaything of social forces or the passive executor of inherited standards. (ELSTER, 1989a: p. 97 apud RUTHERFORD, 1994, p. 51)

Introdução

No presente capítulo, buscamos combinar a análise de Lars Udehn (2001), Malcolm Rutherford (1994), Fernando Vinicius Chafim e Conrado Krivochein (2012) a fim de apresentar o que é o Individualismo Metodológico (IM) bem como o Holismo Metodológico (HM). Nelas apresentaremos algumas críticas realizadas ao IM e por que diversos autores acreditam em uma impossibilidade prática de adotá-lo como metodologia nos estudos da sociedade e das instituições em geral, apontando também o risco de reducionismos sob a perspectiva tanto do IM quanto do HM e, dentro do IM, o risco do psicologismo⁶¹.

Como vimos, as dificuldades presentes para a eficácia da TER trazidas à tona pela discussão sobre a racionalidade limitada se vincula ao conceito de indivíduo admitido pelos autores da NEI. Esses autores, em sua maioria – inclusive North – adotam o Individualismo Metodológico (IM). As noções de indivíduo e de racionalidade apresentadas anteriormente são imprescindíveis para entender o IM em sua definição e sua ampla adoção nas teorias econômicas.

Com a evolução das teorias sociais e econômicas no século XX, surgiram versões mais fracas do IM, diferentes da versão forte, isto é, o IM fortemente baseado nas premissas da psicologia, observando o comportamento social a partir da *psique* humana. A batalha entre as explicações de fenômenos sociais tomando o indivíduo e suas interações como o centro da

⁶¹ A redação deste capítulo nos obriga a antecipar autores que somente serão discutidos nos próximos capítulos. Portanto, algumas dúvidas ou lacunas sentidas devem ser resolvidas nos capítulos subsequentes.

análise e o todo como a soma de partes individuais (IM) e, de outro lado, as explicações que assuem o todo como algo *sui generis* (HM) dividiu as ciências sociais em campos distintos. O problema antes epistemológico ficou como pano de fundo de um debate que se tornou metodológico e se estende até hoje nas ciências sociais teóricas e aplicadas, especialmente na sociologia e na economia. O problema que essa discussão levanta é essencialmente a relação indivíduo - sociedade. Esse debate permanece vivo porque essas metodologias estão vinculadas às crenças sobre a natureza humana e a sociedade que, por sua vez, estão imersas em convicções morais e políticas. Ele traz à tona a própria concepção de ciência, de delimitação dos campos de conhecimento em suas distintas perspectivas, um dos motivos pelos quais muitos cientistas sociais rejeitam a abordagem do IM, enxergando nela uma espécie de psicologismo⁶². Por todas essas razões, a problemática do IM é um dos mais intensos entre os embates paradigmáticos nas ciências humanas.

Soma-se a isso uma rejeição ao HM pela ciência econômica e a construção de teorias sociais ao longo do século XX que tornaram mais complexa a caracterização das mesmas em um lado dessa polaridade (o que reafirma tratá-las como tipos ideais). Pelas contradições e dificuldades impostas pelo IM, veremos a seguir como ele emerge como metodologia dominante nas ciências econômicas, como ele perde o sentido na ciência social contemporânea (e não em prol do outro lado da dicotomia, mas a favor da construção de teorias sociais que tornam essa polaridade irreal) e, sem a pretensão de propor uma nova metodologia, de que forma poderíamos pensar teoria social e econômica para além dessa dicotomia?

Udehn: a grande síntese do IM

Lars Udehn (2001) traça a história do IM nas ciências sociais e na filosofia⁶³, considerando de que forma ele se desenvolveu e como esse desenvolvimento está relacionado a teorias de importantes teóricos como Comte, Spencer, Durkheim, Weber, Simmel, e também de economistas entre os quais Weber, Elster, Schumpeter⁶⁴, Hayek e outros. Além de ser de grande importância para ambas disciplinas, Weber é, entre os fundadores da sociologia,

⁶² O psicologismo germânico nos levou a observar a psicologia mais como uma ciência natural do que uma ciência humana. Uma psicologia descritiva e fenomenológica foi o primeiro e mais difuso tipo de IM na sociologia antes da Escolha Racional. O desenrolar posterior deste processo levou a que, de um lado, a psicologia despontasse a partir do foco na subjetividade individual e, de outro, o idealismo germânico emergisse, holista e objetivo (UDEHN, 2001, p. 58-59).

⁶³ O autor ressalta que traça essa história considerando os autores que aderem ao IM e não apenas o comentam ou o criticam (UDEHN, 2001, p. 4).

⁶⁴ Schumpeter foi quem provavelmente utilizou o termo pela primeira vez (UDEHN, 2001, p. 104).

aquele que adota o IM de tal forma a não desconsiderar que *antes de questionarmos as motivações individuais, precisamos assumir que elas ocorrem em uma semiconsciência ou uma inconsciência que traduz a existência de uma racionalidade coletiva, sistemas de classificação e institucionalização de um dado universo simbólico do qual todos recebem influências*. Os teóricos que mais contribuíram para a difusão e consolidação do IM, como Weber⁶⁵, Hayek, Mises e Popper, não defendiam o individualismo metodológico em sua versão forte, a mais radical, também chamada de o psicologismo (2001, p. 172). De forma diferente, eles partem da premissa que os indivíduos são seres sociais.

As duas principais correntes que concretizam sua fundação são a teoria do contrato social e as teorias da ordem espontânea como a explicação da “mão invisível do mercado” presente em Adam Smith⁶⁶ (2001, p. 7). Para Udehn, a teoria do contrato social, primeira a interpretar a sociedade sob o ponto de vista do indivíduo, surge com os sofistas na Grécia Antiga, defendendo que todas as instituições são construções humanas, enquanto os epicuristas adicionaram os argumentos metafísicos e psicológicos a essa ideia. Ela desapareceu na Antiguidade, mas posteriormente, na Idade Média, foi substituída por teorias holistas, reaparecendo no período Renascentista e se consolidando com o Iluminismo.

O ponto de partida das teorias do contrato social é um estado de natureza no qual se encontrariam os homens, estado esse caracterizado pela ausência de regras sociais para ordenar sua conduta e, por isso, considerado uma “guerra de todos contra todos” a qual se referia Hobbes. Sua defesa é que, sem medo das sanções resultantes de comportamento indesejado, os indivíduos não obedeceriam às normas sociais (formais e informais). Como os homens são seres dotados de razão, eles a utilizariam para estabelecer o contrato social e autorizar uma instituição soberana a manter a ordem, utilizando-se da justiça. Udehn (2001, p. 8) ressalta que a teoria hobbesiana do contrato social é extremamente individualista, na medida em que entende os indivíduos como seres naturais ou pré-sociais e a criação das instituições, no caso, o Estado, única e exclusivamente em razão dessa natureza humana egoísta, permitindo-nos encontrar nessa análise *um tipo de escolha racional na criação do Leviatã*. Posteriormente também desenvolvida por Locke, a teoria do contrato social é a principal teoria sobre a sociedade que tivemos antes do século XVIII, bem como “[...] the first paradigm of an individualist theory of society, or of methodological-individualism-in-use.”

⁶⁵ O IM da sociologia weberiana: “(1) the belief that all complex social phenomena can be defined in terms of social relationships and (2) the conviction that all social phenomena can be ultimately understood and explained in terms of individuals’ motives for their own actions.” (UDEHN, 2001, p. 99)

⁶⁶ Fundador da economia clássica e pai da ciência econômica (ibid, p. 12).

(UDEHN, 2001, p.9)

Após a contribuição desses dois autores, a teoria do contrato social cede o lugar de principal teoria social para as teorias que defendem o desenvolvimento institucional não mais como fruto de uma deliberação do Estado, como na teoria do contrato social, mas como o resultado espontâneo (gradual e não intencional) das interações sociais, o que a escola austríaca de economia tornou conhecido como um dos exemplos de ‘ordem espontânea’, especialmente a partir dos estudos de Hayek. Hume, Mandeville, Ferguson e Smith, para citar alguns, forneceram exemplos de como seria a relação indivíduo-sociedade, via instituições, sem a deliberação direta do Estado. A teoria de Adam Smith é a mais famosa, ao defender que os indivíduos seriam capazes de transformar o auto interesse egoísta em um resultado benéfico para a coletividade em razão de um mecanismo alocativo chamado por ele de ‘mão invisível’, mecanismo esse que governaria as relações do indivíduo no mercado, e que evoluiria espontaneamente⁶⁷.

Udehn (2001) afirma que o termo IM foi cunhado inicialmente para distingui-lo do que entendemos hoje mais como individualismo político do que metodológico, o que seria, na verdade, o liberalismo clássico.

But were Adam Smith and the other classical economists methodological individualists? There is no clear answer to this question, [...] Smith, [...] was not a radical individualist, like Mill, and it was only later that his model of the market as a spontaneous order was turned into a paradigm of strong methodological individualism [...] The individualism of classical economics was more political and economic than theoretical and methodological. The classical economists favoured a free market with limited government, but their view of society was not radically individualistic and they did not advocate an individualistic methodology. [...] It is true, though, that Adam Smith’s analysis of the market as if steered by an invisible hand, when stripped of the institutional element, has turned into a paradigm of an individualist theory of society, or of methodological individualism-in-use. (UDEHN, 2001, p. 12-3)

A citação acima nos mostra que mesmo se adotamos a origem do IM nessa teoria econômica e política clássica fundante do liberalismo, a questão metodológica é secundária ou nem sequer chega a se configurar uma questão, porque não temos ainda as teorias consideradas holistas que serviram como contraponto para que os teóricos de então reforçassem suas premissas a partir de um conjunto metodológico que ficou conhecido por IM. Supomos que a teoria holista que marca o início dessa necessidade é a teoria de Marx

⁶⁷ Isto é, sem a interferência do Estado. Mencionamos a mão invisível como exemplo de uma teoria sobre a ordem espontânea, cientes que o desenvolvimento desse termo para designar as relações que emergem e se sustentam sem a interferência do Estado é posterior a Adam Smith.

sobre as forças de produção e as relações de produção na sociedade capitalista e voltaremos a esse ponto adiante.

Dentro da trajetória do IM, após esse momento inicial, o período mais marcante do reforço dessa metodologia é a escola neoclássica⁶⁸. Boland (1986) nos ensina como os elementos da psicologia entraram na teoria econômica dificultando que os economistas enxergassem o papel da subjetividade coletiva (UDEHN, 2001, p. 228-9).

[...] neoclassical economics is not just individualistic, it is guided by the rule of psychologistic individualism. [...] By saying that neoclassical economics is based on psychologistic individualism, we are saying specifically that neoclassical theories or analyses must permit only two types of exogenous variables: natural constraints and psychological states. Of particular concern is the psychologistic individualist requirement that no social institution that appears in our explanations must be allowed to play the role of an exogenous given. (Boland, 1982: 49) (BOLAND 1982, 1986 *apud* UDEHN 2001, p. 228-9)

Assim, os neoclássicos não apenas são individualistas metodológicos, como também são guiados pelo individualismo psicologista. É de extrema importância que o leitor atente ao vínculo do IM com o que aparece na citação acima como individualismo psicologista. Por que esse nome? Por definição, porque considera que as restrições a que o indivíduo está submetido é da ordem dos estados psicológicos e de constrangimentos naturais, reforçando os primeiros, já que os segundos são considerados dados da natureza. E também, por exclusão, implica que não há interferência da sociedade e da cultura, nem mesmo por meio das instituições – porque essas não poderiam ser consideradas como constrangimentos exógenos na modelagem do comportamento econômico desses indivíduos em nenhuma abordagem do individualismo psicologista, ou, em outras palavras, o que Udehn (2001) traduz como IM forte, que veremos adiante.

IM X HM nos estudos institucionais

Rutherford (1994) defende que aqueles que buscam construir uma teoria capaz de explicar o nascimento e a mudança institucional devem buscar uma complementaridade entre as abordagens do IM e do HM. Para mostrar de que forma isso seria possível, o autor começa por apresentar os dois extremos. No Holismo metodológico

MH(i) The social whole is more than the sum of its parts.

⁶⁸ A escola clássica, anterior, englobava o campo da economia política e, por isso, questões metodológicas distintos se combinavam.

MH(ii) The social whole significantly influences and conditions the behavior or functioning of its parts.

MH (iii) The behavior of individuals should be deduced from macroscopic or social laws, purposes, or forces that are *sui generis* and that apply to the social system as a whole, and from the positions (or functions) of individuals within the whole. (RUTHERFORD, 1994, p. 28)

Assim, o HM(i) remete a Durkheim e sua argumentação que a sociedade é um todo *sui generis* e não a simples soma dos indivíduos. O HM(ii) nos remete a teoria marxista apontando o HM como sendo caracterizado por um todo que influencia ou condiciona ou, mais radicalmente, determina o comportamento individual – argumento contrário, quando não insultante a todas as teorias a favor do indivíduo livre, soberano e autônomo em sua tomada de decisão. O HM(iii) já reforça a força do macro sobre o micro e da função, da estrutura, dos sistemas e dos papéis sociais sobre o indivíduo, sendo possível notar a ausência da capacidade reflexiva do indivíduo/agente na relação indivíduo - sociedade ou indivíduo - cultura.

Quanto ao individualismo metodológico, Rutherford (1994) apresenta seus postulados da seguinte forma:

MI(i) Only individuals have aims and interests.

MI(ii) The social system, and changes to it, result from the actions of individuals

MI(iii) All large-scale sociological phenomena are ultimately to be explained in terms of theories that refer *only* to individuals, their dispositions, beliefs, resources, and interrelations. (RUTHERFORD, 1994, p. 31-2)

Assim, para os autores do IM, a partir do IM(i) nenhuma entidade coletiva poderia assumir características que são essencialmente individuais como as disposições com as quais os indivíduos desenvolvem seus interesses e tomam suas decisões, ainda que esses autores não informem como esses interesses se formam (RUTHERFORD, 1994, p. 32). Eles assumem a existência desses interesses (ou preferências) como dados intrínsecos e, portanto, torna-se inadmissível a ideia de uma subjetividade coletiva ou de uma semiconsciência que possa estar por trás da formação dos motivos que guiam as escolhas individuais.

O IM(ii) repudia, assim como o primeiro postulado, qualquer ideia que remeta a mecanismos coletivos (sociais, culturais, teológicos) orientadores dessa conduta individual, independentes da vontade individual, pois o próprio sistema social seria entendido como resultado das ações individuais. Assim, estaria estabelecido o primado do indivíduo sobre a sociedade e, conseqüentemente, sobre a história e as instituições.

O terceiro postulado vem sendo discutido por muitas vertentes do IM, afirmando “(i) that ‘social theories are reducible to individualist theories,’ and (ii) that any ‘fully adequate

explanation of social phenomena must refer solely to individuals, their relations, dispositions, etc.” (KINCAID, 1986, p. 493 *apud* RUTHERFORD, 1994, p. 34) *Estas proposições têm sido acusadas de promoverem o reducionismo no IM ao tornarem as análises míopes para a influência da sociedade na formação das preferências individuais e da influência das instituições sobre os indivíduos*, bem como das relações entre agência e estrutura.

Muitas vezes, um comportamento individual é explicado a partir do papel social que assume, o que, por definição, já envolveria uma série de características e classificações, fruto de construções coletivas e não individuais. Só reconhecemos um papel social como tal desde que exista um conhecimento coletivamente compartilhado pelos que desempenham o papel e pelos que o observam. Isso porque um papel social nada mais é do que um conjunto de significados atribuídos à determinada pessoa ou função. As normas e convenções sociais traduzem tipos de conhecimentos coletivamente compartilhados imprescindíveis para a coordenação dos comportamentos individuais em coletividade. Além disso, sua discussão cria um problema do tipo “Quem surgiu primeiro? O ovo ou a galinha?”⁶⁹. Ao admitirmos que as instituições historicamente pré-existentes restringirão (constrange, mas não determina) o comportamento individual antes que esse possa construir instituições novas⁷⁰, já admitimos algo de social e coletivo para uma interpretação que admite o indivíduo como o ponto de partida e de chegada da discussão. Entre outras, essas são duas razões sobre a inviabilidade de uma teoria social inteiramente calcada sobre o ponto de vista do primado da ação individual (RUTHERFORD, 1994, p. 33-5).

Rutherford (1994) esclarece que entre os individualistas, o ponto pacífico é que *o indivíduo é o ator social por excelência e a sociedade é um produto das ações desses indivíduos*. Existem aqueles que observam no IM incoerências suficientes para questioná-lo como metodologia para pensar a relação dos indivíduos com as instituições, mas, essencialmente, o IM é o método por excelência dos estudos institucionais da escola austríaca do pensamento econômico, da NEI e do Douglass North.

A escola austríaca, uma das principais influências da NEI, apresentou as bases para se pensar uma influência psicológica para além da estrita lógica da *psique* individual.

⁶⁹ Para não restar dúvidas, a analogia seria referente à relação do comportamento dos indivíduos com as instituições. Os indivíduos criam (desenham) as instituições que constrangerão o comportamento social ou, ao contrário, são as instituições que constroem o comportamento individual independente de uma deliberação inicial dos indivíduos, pressupondo, nesta visão, que a origem institucional está na emergência espontânea de regularidades coletivas?

⁷⁰ Isto é, antes que o indivíduo possa influenciar ou interagir com as estruturas de incentivos a partir da sua reflexividade em ação.

Hayek also argues that the individual's psychology should not be thought of as exogenous to his cultural and institutional context. Hayek's view is that "Mind" has "developed in constant interaction with the institutions which determine the structure of society" (1973: 17) and that "culture and reason develop concurrently". (1979: 155) (RUTHERFORD, 1994, p. 49)

Teóricos como Hayek não foram cegos para os problemas do reducionismo presentes em ambas abordagens, o que, no caso do IM significa adotar a ausência dos mecanismos sociais de influência na conduta e na tomada de decisão. A maioria dos autores que buscaram uma alternativa adotou o individualismo institucional de Agassi (1960): "[...] a via media between psychologism and holism, which combines the reasonable elements in both doctrines, while rejecting what is untenable." (AGASSI, 1960, p. 248) Agassi define o psicologismo como

The theory that every social theory, economics, sociology, political theory, etc., is reducible to psychology; that every social explanation can be fully explained, in its turn, by a purely psychological explanation (using only laws of psychology, and also laws of physics and biology, etc., but not of sociology, etc.); that any social theory is in the final analysis a branch of psychology. (AGASSI, 1975, p. 144)

O problema com diversas teorias do IM é que, em sua faceta reducionista, podem ser facilmente acusadas de psicologismo, o que não é uma abordagem compatível com os problemas de pesquisa das ciências sociais. Para que não incorrêssemos em erro nem do HM nem do psicologismo, Agassi (1960) defende a combinação de individualismo, institucionalismo e lógica situacional para construir teorias sérias tanto em história quanto em ciência social (UDEHN, 2001, p. 218).

Nevertheless, there are large bodies of work within both traditions that take institutions and institutional change as the outcome of the actions of individuals, while, at the same time, maintaining that the existing institutions constrain and affect the situations and goals of individuals. Implicitly, if not explicitly, institutional individualism is the method that has been followed by many institutionalists both old and new. Institutional individualism, however, only provides very broad methodological parameters and, appropriately, leaves many questions, such as the nature and roles of rule following and rational choice, the exact mechanisms that link individual choices to social outcomes, the tendency of institutions to conform to the requirements of economic efficiency or social benefit, entirely open. (RUTHERFORD, 1994, p. 50)

Rutherford (1994) defende que as melhores abordagens para tratar as instituições são aquelas que procuraram uma posição mais moderada, afastando-se dos extremos IM X HM, interessantes para refletir a interação indivíduo-instituições, apenas como tipos ideais.

Levadas ao extremo, essas metodologias geram as visões reducionistas. Mas observemos que o autor não defende uma abordagem complementar utilizando ambos, porque HM(iii) e IM(iii) são absolutamente opostos, mas utiliza aquilo que é razoável em ambas metodologias (RUTHERFORD, 1994, p. 50). Assim, conclui seu estudo defendendo que o individualismo institucional proposto por Agassi, explicando as instituições a partir dos indivíduos e sem admitir o reducionismo comum ao IM, é uma solução possível para o dilema IM X HM⁷¹.

A complexidade do individualismo: método (IM), ontologia (IO), epistemologia (IE)

Discutir IM é um desafio em si, por ser impraticável tal como é descrito e, assim, considerarmos ele uma quimera. Chafim e Krivochein (2012, p. 1) ao procurar responder “Qual é a importância do IM na Economia? Quais são as justificativas para a adoção deste procedimento?”, defendem que o problema com o IM está em sua dimensão mais profunda, “isto é, na visão de mundo que o pressupõe.” (2012, p. 2).

Reconstituindo a evolução da visão atomista do indivíduo, Chafim e Krivochein (2012) mostram que sua origem data da Grécia Antiga, mas foi difundida para a área das ciências sociais a partir do desenvolvimento da física newtoniana e a adoção do átomo como menor unidade de análise. Assim, o IM se difundiu tanto nas ciências sociais teóricas quanto nas aplicadas.

Udehn (2001) e Chafim e Krivochein (2012) apontam que Schumpeter é o primeiro a cunhar a expressão “individualismo metodológico” e a utilizá-la dentro da economia⁷², sendo hoje mais expressivo no pensamento neoclássico e na NEI. Não há em Schumpeter uma discussão ontológica ou epistemológica sobre o indivíduo, bem como na tradição econômica que o sucedeu. Diferentemente do tipo de individualismo proposto por Weber⁷³, Schumpeter dizia apenas que a economia deveria observar a ação individual e sua relação com as variáveis econômicas, sem procurar as razões por trás das ações desses indivíduos. Esta seria a única forma razoável e possível de se construir teoria em economia, isto é, uma preocupação apenas

⁷¹ Não trabalharemos com a hipótese do individualismo institucional porque, como esperamos provar adiante, defendemos que ainda que flerte com outras abordagens, North adota o IM.

⁷² Isso ocorreu em sua análise sobre a defesa de Menger do método da ciência econômica, no que ficou conhecido como *Methodenstreit* ou “batalha dos métodos”, um conjunto de artigos que se propôs a pensar a metodologia em economia entre Schmoller e Menger.

⁷³ Para Weber, pensar no todo pode ser pensar no pano de fundo, mas nenhuma análise estaria completa sem entender os motivos por trás da ação social.

com a instrumentalidade da teoria econômica.

A metodologia, a ontologia e a epistemologia são apresentadas como três domínios filosóficos distintos, porém inter-relacionados. A ontologia como o nível mais primário, referente às coisas que são, existem, e compõem a realidade, é a forma de projetar o indivíduo como a única coisa que existe, o único elemento real possível. É a versão mais radical, próxima ao atomismo. Já a dimensão epistemológica defende que “[...] para se conhecer a realidade é possível, e suficiente, conhecer apenas os indivíduos.” (CHAFIM, KRIVOCHEIN, 2012, p. 11). Os autores defendem que não é possível discutir o individualismo como método (IM), desvinculando o indivíduo da sua dimensão epistemológica e ontológica, o que gerou o individualismo epistemológico (IE) e o individualismo ontológico (IO). Udehn (2001, p. 353), por sua vez, apresenta essas dimensões como distintas “versões do individualismo metodológico forte”.

Versions of Strong Methodological Individualism			
	(a) Definition of social concept	(b) Explanation of social phenomena	(c) Reduction of social laws
(1) Methodology	Social concepts must be defined in terms of individuals, their physical and psychic states, actions, interaction, social situation and physical environment	Social phenomena must be explained in terms of individuals, their physical and psychic states, actions, interaction, social situation and physical environment	Social laws must be reduced to laws about individuals, their physical and psychic states, actions, interaction, social situation and physical environment
(2) Epistemology	Social concepts can in principle be defined in terms of individuals, etc.	Social phenomena can in principle be explained in terms of individuals, etc.	Social laws can in principle be reduced to laws about individuals, etc.
(3) Ontology	Social phenomena are made up of individuals, etc.	Social phenomena caused by individuals, etc.	

Fonte: Individualismo Metodológico Forte (UDEHN, 2001, p. 353)

Nesta tabela, podemos ver que, em relação aos demais individualismos, o IM ressalta as explicações baseadas em estados psicológicos dos indivíduos. *Esse entendimento levou muitos teóricos a assumirem questões culturais como estados psicológicos, focando sobre a perspectiva individual ao tratarem de fenômenos cuja origem está na subjetividade coletiva – estritamente não psicológica* (WEBER, 1999)⁷⁴. Por essa razão, muitos dos IMs são acusados de reducionismo, pela redução dos comportamentos dos indivíduos em sociedade às explicações puramente psicológicas (psicologismo).

Magalhães ([s.d.]), por sua vez, ao propor uma crítica ao IM apresenta a teoria do sociólogo Boudon⁷⁵ (1995), postulando que os atores sociais no IM são sempre socializados e são igualmente socializados uns em relação aos outros, movendo-se em um contexto social impositivo. Não seria possível pensar um IM na sociologia com indivíduos não socializados porque ela não pressupõe um indivíduo atomista⁷⁶ e, ao mesmo tempo, pressupõe que há uma realidade objetiva, fora do indivíduo e irredutível às características desse ou a sua soma (DURKHEIM, 1999; BERGER, LUCKMANN, 1985). No entanto, é preciso ressaltar que *embora a NEI e North possam reconhecer que o indivíduo não está fora das estruturas sociais, não reconhecem que essas mesmas estruturas possam estar dentro dos seus processos de pensamento – seu julgamento e avaliação de qual é a melhor opção* (seja entre todas as alternativas existentes, ou entre as alternativas conhecidas).

As críticas realizadas ao IM que defendem sua impossibilidade em razão de nenhum indivíduo pensar, agir, sentir *fora das estruturas*, isto é, no sentido de que as estruturas sociais, por meio de seus símbolos e de sua cultura, estão incorporadas na linguagem e, conseqüentemente, no pensamento – no ato e processo de raciocinar, analisar, decidir (DOUGLAS, 1998; GEERTZ, 1989; WEBER, 1999; BERGER, LUCKMANN, 1998). Nesta tese, defendemos que *não se é humano fora de uma gramática simbólica que confira a humanidade ao indivíduo*. Em outras palavras, de fato existe uma impossibilidade inerente à proposta do individualismo metodológico porque o indivíduo somente pode interagir com os demais com algum sucesso nessa interação – isto é, desde a construção de diálogos informais, a compreensão de gírias e a formalização das transações em contratos – a partir do compartilhamento de um conjunto de elementos que se estruturam de uma dada forma e que

⁷⁴ Essa discussão do subjetivo não psicológico, desenvolvida por Weber, está explicada no capítulo 4.

⁷⁵ É interessante notar que Udehn considera Boudon um sociólogo do IM que não abandona o *homo sociologicus*, sendo, por isso, considerado por Udehn como um representante do individualismo institucional. (UDEHN, 2001, p. 306)

⁷⁶ Como o sujeito sociológico (HALL, 2007).

podemos compreender como cultura.

Mas aqui um economista poderia se perguntar: pelo fato de os indivíduos que se encontram em interação no mercado compartilharem de elementos culturais como a linguagem, isso necessariamente compromete a TER, a Racionalidade Limitada e a NEI? Para os economistas a resposta poderia ser não, por considerar que a capacidade de julgar e decidir é independente da linguagem que o indivíduo utiliza, ou qualquer outro elemento cultural como religião, tradições, entre outros. Entretanto, sob a perspectiva antropológica aqui defendida, a cultura interfere diretamente⁷⁷ nos processos de escolha, porque não existe pensamento (e julgamento) fora da linguagem e, conseqüentemente, não existe capacidade de julgamento que não seja informada pela cultura. E é por essa razão que só podemos entender o IM como um tipo ideal, de fato como uma impossibilidade prática. Não pode haver IM se o julgamento que o indivíduo realiza acerca de suas preferências não é livre e autônomo – no sentido de ser absolutamente independente dos constrangimentos sociais. Entretanto, embora a cultura interfira em um nível pré-teórico, consideramos e defendemos que a cultura não determina porque esse indivíduo é dotado de capacidade reflexiva e, portanto, plenamente capaz de, em dado momento, enxergar essa influência dos elementos da cultura e aceitar, transgredir ou transformar seus significados⁷⁸.

A racionalidade subjacente ao IM, sua contraposição no HM e as ciências sociais contemporâneas

Sob o ponto de vista da sociologia, tais explicações são dadas a partir das teorias sociais que procuram explicar a relação da agência humana com as estruturas⁷⁹. É possível encontrarmos teóricos das ciências sociais que são considerados e posicionados no IM, porém é necessário ressaltar que, nas ciências sociais, os estudos que assumem o IM possuem no indivíduo a menor unidade de análise, mas *não descartam os elementos sociais e culturais da análise ou das relações sociais fundamentais construídas a partir desse indivíduo*, em uma relação mútua que é dinâmica e permanente. Como exemplo, podemos citar Giddens e Elias. Suas teorias, embora classificadas como IM, provoca-nos o questionamento de até que ponto

⁷⁷ Reforçamos que, em nenhum momento, utilizamos o verbo “determina”, optando por *constrange, orienta, influencia, fornece estruturas* a partir das quais opera o pensamento. Além disso, ao indivíduo é sempre conferida uma margem de autonomia para refletir sobre esses sistemas, papéis, símbolos, tradições, etc., ainda que uma autonomia que não existe fora da cultura, mas que é criada e refletida dentro desta, transformando-a.

⁷⁸ Não necessariamente de forma excludente, porque na medida em que compartilhamos de uma gramática simbólica estabelecida também podemos interagir e transformar seus significados ao longo do tempo

⁷⁹ Giddens (1991) e Elias (1995).

as teorias realmente se posicionam em um dos lados da dicotomia ou o desenvolvimento das disciplinas levou a que elas fossem classificadas em IM ou HM por falta de uma nomenclatura melhor para a abordagem desenvolvida.

Diante da conclusão de vários críticos às abordagens do IM, de que ele é uma impossibilidade prática, a não ser que seja combinado a elementos característicos do que se convencionou chamar de HM, acreditamos que a nomenclatura IM é mais um recurso didático para a compreensão dos mesmos e menos uma validação metodológica objetiva, que faça *jus* a suas teorias.

Não há IM na sociologia que assuma as características do IM como Udehn e Rutherford nos apresentam, sem complementá-las com algum elemento de interação, como condições de socialização e de contextos culturais. *Na teoria weberiana, por exemplo, os olhos se voltam para as motivações por trás das ações dos indivíduos, a fim de compreender os sentidos que eles empregam em tais ações (sua sociologia compreensiva)*. E é nesse enfoque que indivíduo e IM (e não IO, como muitos pressupõem) estariam relacionados aos princípios da racionalidade (MAGALHÃES, [s.d.], 2-3).

Investigar o sentido da ação social⁸⁰ abre espaço para a discussão de que tipo de racionalidade torna possível a criação de teorias que supõem o IM dentro das ciências sociais e, neste sentido, estamos no escopo de uma racionalidade objetiva e outra subjetiva. A racionalidade objetiva seria aquela em que o ator emprega os melhores meios para conseguir seus fins. Se este for o parâmetro de racionalidade, uma quantidade infinita de ações poderia ser considerada irracional e isso é simplesmente inadequado. O IM dos estudos da TER se fundamenta nisso. Porém, nem sempre é “melhor”⁸¹ o que o indivíduo escolhe com as informações disponíveis. Como vimos, Simon (1955) já afirmava que os indivíduos – por estarem imersos em situações diversas e complexas, das quais suas capacidades computacionais não conseguem explicar – recorrem a informações que possuem *a priori*, fruto das interações sociais prévias.

Assumindo que há elementos dessa racionalidade estabelecidos *a priori*, o foco não recai sobre o indivíduo, mas nas interações que formaram os elementos dessa racionalidade. Isto é, em outras palavras, a TER e a teoria da racionalidade limitada reconhecem: que há um contexto, uma cultura, uma sociedade dentro da qual esse indivíduo está; que são esses

⁸⁰ Presente em um IM sociológico weberiano que é muito distante do IM que Schumpeter identificou.

⁸¹ Que apenas o será de acordo com o critério de universalidade assumido e definido do que é o melhor em cada situação.

elementos exógenos que fornecem as alternativas disponíveis para a escolha; que as experiências anteriores informam as escolhas posteriores. E, sendo assim, a racionalidade, antes de ser entendida objetivamente como um mecanismo pelo qual os indivíduos seriam capazes de realizar escolhas, *pode ser entendida como uma capacidade dos agentes desenvolvida de formas diferentes em cada cultura*. Essa perspectiva nos leva à teoria de Berger e Luckmann (1973) apontando o processo de aprendizagem dos indivíduos (no qual a linguagem desempenha um papel fundamental) como o de: exteriorização (o sujeito produz a realidade), objetivação (há uma realidade dada, objetiva), interiorização (o sujeito apreende a realidade dada). Esse conhecimento produz o que os autores chamam de tipificação, que, em sua teoria, é o que produz a estabilidade, um tipo de ordenamento que permite aos indivíduos interagirem a partir de uma base de conhecimento comum⁸².

Para Magalhães, o processo que ocorre entre a causa e o efeito (das situações sociais) aparece como o cerne do que precisa ser analisado para compreender a ação individual e é justamente ele que fica sem resposta. A TER assume as preferências como dadas e intrínsecas, deixando a discussão sobre a formação das preferências e a causalidade fora de seu escopo.

Mas como atuar além desse escopo, isto é, como pensar as motivações dos indivíduos e, ao mesmo tempo, considerar que há estruturas interagindo com essas motivações? Em outras palavras, como transcender essas polaridades e dualismos da reflexão sobre o vínculo indivíduo-sociedade⁸³ dentro da teoria social? Se procurarmos respostas na ciência social contemporânea, encontramos Giddens (1991) propondo que agência-estrutura (também traduzidas na dicotomia subjetividade-objetividade das práticas sociais, outra das grandes polaridades) como dois lados da mesma moeda, conectados intrinsecamente no cotidiano da prática social, a *praxis*.

“A reflexividade da vida social moderna consiste no fato de que as práticas sociais são constantemente examinadas e reformadas à luz de informação renovada sobre estas próprias práticas, alterando assim constitutivamente seu caráter.” (Giddens, 1991, p. 48)

Os agentes seriam livres para agir, mas agiriam dentro de rotinas para evitar a sensação de insegurança e ruptura dos sistemas internalizados na infância. A reflexão de

⁸² Cf. capítulo 4. A forma como Giddens (1991) pensa a relação entre agência humana e estrutura social a partir da reflexividade também pode ser um exemplo de abordagem que foge dos extremos do IM e do HM.

⁸³ sendo essa própria forma de expor o objeto indivíduo-sociedade um exemplo disso

Giddens ultrapassa a relação da agência-estrutura como uma dicotomia polarizada e as apresenta de maneira intrínseca, dialética e permanente, como monitoração mútua, contínua, reflexiva, nos domínios de uma agência que age e, ao agir, recria-se (suas rotinas, seus padrões, seus sistemas sociais, todos provedores de uma segurança necessária ao estabelecimento da confiança sem a qual as relações sociais simplesmente não podem ocorrer).

Assim, basta-nos observar, para os fins desta tese, que a reflexividade do indivíduo em Giddens é admitida como aquilo que permite aos homens pensar dentro da cultura – não somente como reprodutores dos conhecimentos *a priori* que a gramática simbólica (para usar o termo de Geertz) historicamente construiu – mas como coconstrutores dos símbolos que continuarão a existir nos universos simbólicos (Berger, Luckmann, 1985)⁸⁴ das sociedades que serão condição e resultado de sua prática social. Isso porque, para Giddens (1989, p. 2) “A continuidade de práticas presume reflexividade, mas esta, por sua vez, só é possível devido à continuidade de práticas que as tornam nitidamente as mesmas através do tempo e do espaço.”

Inspirado pela ontologia da práxis sugerida por Marx, a manobra teórica fundamental por meio da qual Giddens procura superar a antinomia entre subjetivismo e objetivismo consiste na tese de que o mundo social deve ser tomado, antes de tudo, como um cenário de práticas recorrentes: “na teoria da estruturação, nem o sujeito (o agente humano), nem o objeto (a sociedade ou as instituições sociais) devem ser considerados como tendo primazia. Ambos são constituídos em e através de práticas sociais” (Giddens, 1982, p. 8 apud Peters, 2011, p. 12).

Giddens reconhece a existência de padrões dentro dos quais a reflexividade acontece, mas ao mesmo tempo, admite que o indivíduo possui um poder criativo e transformador da realidade ao refletir sobre si, desvelando as esferas de atuação nas quais está imerso – social, cultural, política, econômica, religiosa – e que lhes é opaca enquanto permanece no nível da inconsciência ou semiconsciência a que Weber (1999) se refere.

Se há uma reflexividade na agência humana que permite aos indivíduos operarem dentro dessas estruturas prévias com algum grau de autonomia das suas ações, conseqüentemente, as mudanças nas estruturas ocorreriam a partir da interação entre agência e estrutura, a partir da própria interferência dos indivíduos ao acionarem a reflexividade sobre

⁸⁴ O diálogo ocorre, portanto, sem que o indivíduo faça um cálculo acerca dessa gramática que lhe permite falar. Em outro nível, podemos pensar essa inconsciência discursiva como aquilo que Berger e Luckmann se referem ao afirmar que “[...] a maior parte da conversa [...] ocorre tendo por pano de fundo um mundo que é tacitamente aceito como verdadeiro” (BERGER, LUCKMANN, 1998, p. 203), parte consciente, parte inconsciente.

tempo e espaço, instituições, modernidade, cultura, enfim, seu mundo em suas representações. *Giddens, portanto, reforça o papel que o indivíduo desempenha na conformação de uma práxis social, em um processo de interação permanente.*

A tese de Giddens sobre a teoria da estruturação, defendendo essa relação permanente e dialética entre agência e estrutura, entre o objetivo e subjetivo, tornou-se bastante conhecida e propõe a recusa da dicotomia. Entendemos que aqui, o autor apresenta de forma distinta a impossibilidade prática do IM como método de explicação da realidade social, tanto quanto a impossibilidade do HM. Diante de teorias assim, como é possível aceitar a suposição de que os sociólogos sejam holistas metodológicos quase que “pela natureza” do seu objeto? A questão é que, na maioria das vezes, na economia, não está subentendido que o indivíduo é um ator social. Ele é pensado como unidade tomadora de decisões a partir das informações disponíveis. Tempos depois, a disciplina econômica assumiu a possibilidade das racionalidades *a priori* com as quais o indivíduo toma esta decisão. A noção de indivíduo que é assumida é o que nos permite avaliar se a metodologia admite as formas de interação entre o individual e o coletivo, que são inteiramente distintas se a premissa for a de um indivíduo com julgamento livre e autônomo em relação à sociedade/cultura ou com um julgamento informado por elas.

E se assumimos isso como referencial teórico dessa tese, temos aqui uma crítica externa direta ao cerne da escolha racional ou de uma racionalidade que é limitada pelo ambiente e pelas capacidades computacionais (racionalidade limitada). Se existe uma inconsciência perpassando as comunicações que ocorrem nas interações humanas, não é possível admitir um indivíduo livre e autônomo em sua capacidade de decisão, porque seu julgamento é informado por sua consciência, mas também por um ‘pano de fundo’, inconsciente ou semiconsciente, e tacitamente aceito como verdadeiro. E se, em alguma medida, defendemos que há elementos que frequentemente estão operando em uma inconsciência ou semiconsciência enquanto o indivíduo realiza seus julgamentos, estamos contrariando a premissa central do agir racional na economia. Se tivéssemos que exemplificar um estudo econômico que diz exatamente isso, embora exclusivamente sob a perspectiva da psicologia – as percepções da *psique* – seria o estudo que apresentamos de Kahneman e Tversky (1979) e de Tversky e Kahneman (1981, 1986) sobre o *framing*, demonstrando que a escolha dos agentes não é tão objetiva quanto se supunha, porque o *framing* indeterminava os resultados, a partir de elementos de subjetividade presentes na formação das preferências.

Magalhães (s.d.) propõe pensarmos em Giddens como uma alternativa ao IM porque

defende que esse é, de fato, impraticável. Chafim e Krivochein (2011) concordam com a insuficiência do IM e elaboram conclusões interessantes acerca das relações entre IM, IE e IO e em que medida poderíamos teorizar a partir de suas contribuições

Com a impossibilidade prática do IM, podemos postular a seguinte restrição metodológica: não devemos explicar os fenômenos econômicos e sociais em termos individualistas. Como toda metodologia pressupõe uma epistemologia, este argumento pressupõe a hipótese de que não é possível conhecer os fenômenos econômicos e sociais conhecendo apenas os indivíduos e seus estados psicológicos. Convém destacar que passamos da negação do IM imediatamente para a recusa do IE. Este movimento expõe, por um lado, que este procedimento (IM) não é possível, por outro que sua ineficácia prática está associada a sua incapacidade de adquirir conhecimento social. (CHAFIM, KRIVOCHIEIN, 2011, p. 51)

Dessa forma, o indivíduo pode ser a unidade de análise, combinado à totalidade com a qual interage. Caso contrário, o que produzimos são falácias ou metodologias do ramo da psicologia e da ontologia.

Em última análise, também reconhecemos que a estrutura social possui uma realidade própria, no sentido de possuir características perenes, que assim como as instituições conferem estabilidade a uma dada sociedade. Sem elas, a ordem social estaria ameaçada, com o risco de impossibilitar a maioria, senão todas as relações que demandam normas e convenções sociais para existir – desde formas comuns de gesticular até a possibilidade de negociar por meio de contratos.

Durkheim já afirmava no século XIX, contrapondo as teorias individualistas, que a sociedade era “um todo *sui generis*”, isto é, algo que possui uma realidade em si, independente e externa aos indivíduos. É fato que Durkheim confere pouca ou nenhuma relevância ao papel da agência humana, mas é dele o mérito de, ao fundar a sociologia, estabelecer, de forma clara, que há uma totalidade caracterizada pela realidade social, que precisa ser compreendida na medida em que influencia a construção da sua ordem, baseada em princípios do funcionalismo⁸⁵.

Nesta sociedade, pensada por Durkheim, o indivíduo não era determinado, porém não tinha força suficiente para ser pensado em sua sociologia como um agente. Em contraposição, as teorias individualistas mais clássicas – as que alçaram o indivíduo à condição de única realidade existente – caíram em um reducionismo oposto. Este reducionismo caracterizado

⁸⁵ O funcionalismo é a corrente sociológica que explica a ordem social de forma que, em um todo formado por diversas partes, cada parte desempenha uma função e estabelece as condições para a existência harmônica e funcional do todo.

pelo IO desconsidera que *todo indivíduo possui uma dimensão social e que, em consequência, quaisquer de suas ações, ainda que não voltadas para outro indivíduo, envolve pressupostos coletivamente compartilhados pela cultura* (o pano de fundo tacitamente aceito da conversa, a inconsciência discursiva, a gramática simbólica). Concluimos que as falhas do IO que serviram para fundamentar o IM (ainda que não propositadamente por aqueles que o adotaram) foram elementos que contribuíram para que a ciência econômica perdesse de vista, por vezes, que o indivíduo é um ser social e que só é possível adquirir conhecimentos sobre este, na medida em que compreendemos as suas relações entre si e com as estruturas sociais e culturais com as quais interage.

Considerando o que apresentamos, é preciso deixar claro que o IM não precisa negar que existam constrangimentos sociais. A Nova Economia Institucional, inclusive Douglass North, não só poderia como, de fato, admite que os indivíduos são constrangidos pelo ambiente cultural em que vivem, na definição de seu conjunto de escolhas possíveis. Oliver Williamson nos confere um exemplo disso ao desenvolver os quatro níveis da análise social (WILLIAMSON, 2000, p. 596).

QUATRO NÍVEIS DA ANÁLISE SOCIAL			
Níveis	Frequência da mudança em anos	Propósito	Áreas em que são desenvolvidos
1. Embeddedness: todas as instituições informais, religiões, tradições	100 a 1000	Espontâneo, não-calculativo	Teoria Social
2. Ambiente Institucional: instituições formais (regras do jogo), direito formal em geral incluindo os de propriedade.	10 a 100	Organizando e acertando ⁸⁶ o ambiente institucional (economia de primeira ordem)	Economia dos Direitos de Propriedade; Teoria Política Positiva <i>(entre os quais Douglass North)</i>
3. Governança: como o jogo acontece; arranjos institucionais entre estruturas e transações	1 a 10	Organizando e acertando as estruturas de governança – arranjos institucionais (economia de segunda ordem)	Economia dos custos de transação <i>(entre os quais, ele mesmo, Oliver Williamson)</i>
4. Alocação de recursos: preços, incentivos, otimização	Mudança contínua	Organizando e acertando as condições marginais (economia de terceira ordem)	Economia neoclássica e Teoria da Agência

Fonte: (WILLIAMSON, 2000, p. 597)

Esses níveis são apresentados no sentido de que as opções do nível inferior são sempre constringidas pelo nível superior. Então, em última análise, Williamson reconhece que mesmo as pequenas transações de oferta e demanda e de formação de preços (nível 4) são constringidas pela sociedade, isto é, pelas possibilidades que essa apresenta como resultado dos processos do Nível 1 (e também do 2 e do 3). A ideia que Williamson transmite aqui é: *há o reconhecimento de um nível que a economia não está observando e que seria da esfera da teoria social, o nível 1, no qual se encontram os elementos da sociedade e da cultura que são enraizados durante longos períodos de tempo e que produzem um resultado. Este resultado seria a sociedade e as escolhas que estão disponíveis aos indivíduos nas tradições*

⁸⁶ Tradução nossa de “get the ... right”.

estabelecidas, nos costumes, nas instituições informais (normas e convenções sociais, e códigos de conduta auto impostos).

O IM, a TER, os defensores da racionalidade limitada – entre eles North – negam que o indivíduo seja moldado, em parte ou no todo, por esses constrangimentos sociais, isto é, que o indivíduo incorpore esses constrangimentos dentro de sua mente e que isso interfira diretamente na sua decisão. Portanto, não seria o indivíduo livre e soberano quem decidiria, mas o indivíduo e todo constrangimento sociocultural que está incorporado em sua mente ou, como veremos no próximo capítulo, em seu pensamento institucionalizado (DOUGLAS, 1998). E como poderemos observar em todos os livros do North analisados na Parte II desta tese, não há argumento que se aproxime de tal reconhecimento, de uma cultura pública porque o significado é (GEERTZ, 1989); de uma mente que pensa a partir de um conjunto de elementos compartilhados pelos processos de analogia, classificação, tipificação e institucionalização (DOUGLAS, 1998; BERGER; LUCKMANN, 1998), de um sentido compartilhado pela gramática simbólica que está sendo acionada e reconstruída constantemente. Sob a ótica da antropologia simbólica, os indivíduos incorporariam o social e o cultural em sua forma de tomar decisões, em níveis pré-teóricos que ele pode ou não conseguir reconhecer [semiconsciência ou inconsciência do sentido de suas ações (WEBER, 1999)]. Sob a ótica de autores que não podem ser classificados nem em uma dimensão (IM) nem em outra (HM) plenamente, este indivíduo é imerso nessa teia de significados, utiliza de sua capacidade reflexiva para tornar consciente elementos antes opacos pelas classificações que estão em um nível inconsciente ou subconsciente, sendo, portanto, capaz de observar tais padrões, reconhecê-los e adquirir maior autonomia em suas escolhas. É o caso de Giddens quando fala da reflexividade e de Elias ao narrar as tentativas de Mozart de promover-se como músico autônomo na sociedade de corte vienense, na qual esse profissional era parte inerente da estrutura da corte.

A má reputação do HM e as Ciências Sociais pós divisão IM X HM

Até agora, discutimos brevemente o HM, apenas na medida em que era um necessário contraponto às teorias do IM. Entretanto, precisamos entender melhor as críticas acerca do HM. O problema principal com muitas abordagens do HM é que elas são entendidas como *determinantes* da conduta humana, retirando do indivíduo a escolha de adotar ou não as normas sociais vigentes. Entretanto, “[...] the strength with which the social is seen as conditioning or determining the behavior of the individual varies substantially between

holists.” (RUTHERFORD, 1994, p. 31) Geertz, por exemplo, expoente da antropologia simbólica e referência essencial deste trabalho, não se esquadra em nenhum dos extremos da dicotomia porque entende a cultura como a gramática simbólica (um tipo de estrutura fluida) dentro da qual estão todos os indivíduos, bem como são realizados todos os processos de compreensão e interação com a realidade, por meio de uma orientação semiconsciente ou inconsciente (WEBER, 1999), que podem se tornar conscientes a partir da capacidade reflexiva do ser humano (GIDDENS, 1991; GEERTZ, 1989; ELIAS, 1995).

Como a intensidade da influência da sociedade e das instituições sobre a ação individual varia dentro das perspectivas holistas, é possível encontrar abordagens admitindo que o indivíduo é capaz de alterar seu entorno. Quando adotamos a tese de Geertz⁸⁷ entendendo a cultura como uma teia de significados e que esses significados são coletivamente compartilhados e, por isso, públicos, e o comportamento dos indivíduos sendo em razão dos significados e operando dentro deles, *não estamos adotando um holismo metodológico no qual o indivíduo é inerte ou refém dessa cultura. Estamos afirmando que esta cultura lhe é intrínseca, ambos – indivíduo e cultura - construindo os significados e ressignificando-os permanentemente*. Em consequência, a menor unidade de análise é o indivíduo, porque ele é 'menor' do que a cultura, uma vez que esta é pública e coletivamente compartilhada, além de o preceder (ainda que sua reprodução implique interações com esse indivíduo). Os sentidos das ações e os significados envolvidos são parte da subjetividade coletiva de forma que a ausência de uma subjetividade individual específica e isolada normalmente não influencia na construção e transformação das instituições, embora haja exceções a essa regra. Entre as exceções encontramos o drama social que o renunciante da sociedade hindu narrada por Dumont (1992) pode vivenciar (ele mesmo)⁸⁸ e causar (na sociedade como um todo) e o juiz da *common law* que define a evolução das instituições legais a partir de suas decisões (POSNER, 1977 *apud* RUTHERFORD, 1994).

Boa parte da crítica realizada ao HM é a ausência da liberdade de escolha do indivíduo, pois este estaria preso aos constrangimentos sociais que determinariam a escolha possível em dada situação. Como esperamos ter deixado claro, defendemos nesta tese que a cultura é resultado de uma escolha histórica entre tantas possíveis (LARAIA, 2007) e que ela orienta, porém não determina o comportamento individual. Isto é, o ser humano é *embedded*

⁸⁷ Cf. Capítulo 4.

⁸⁸ Cf. Capítulo 1.

na cultura, mas isso não retira dele a capacidade de escolher (em razão da reflexividade) ou a liberdade para tanto.

O que realizamos neste capítulo foi uma tentativa de apontar não apenas a impossibilidade do IM, mas de esclarecer algumas questões que parecem estar por trás da sua adoção e da rejeição ao HM⁸⁹.

Dentro das ciências sociais, nas abordagens sociológicas e antropológicas mais comumente aceitas e transformadas em escolas de pensamento, o HM não assume um caráter determinista de forma a desconsiderar o papel da consciência humana na condução da vida social. Essas disciplinas estão repletas de exemplos de que classificar os estudos entre IM e HM já não é produtivo há tempos. Entre esses, encontramos “A interpretação das culturas” do Geertz (1989), “As consequências da modernidade” do Giddens (1991) e “Mozart: sociologia de um gênio” do Elias (1995), todos apontando, a partir de construções teóricas distintas, que a relação indivíduo/sociedade é complexa e envolve uma combinação de racionalidades (a individual e a coletivamente compartilhadas) e de estruturas (sociais, culturais, simbólicas, linguísticas) necessárias para a compreensão da realidade social em seus atuais desafios. Nenhum desses autores pressupõe uma determinação da consciência humana tal como defendeu Marx.

É possível pensarmos nisso como uma hipótese, isto é, que pode ter ocorrido uma confusão entre determinação da consciência (marxismo) e HM. Afirmar que a liberdade humana está estrangida por uma série de fatores (isto é, pensar a partir de uma ideia de uma liberdade *embedded* nas matrizes institucionais) não parece problema para diversos estudos institucionais. O não reconhecimento de uma programação mental permitida por meio das estruturas linguísticas a partir das quais a cultura opera, deve-se mais ao medo de um HM (determinístico, ausentando a consciência e a liberdade humana da análise) e menos ao fato de ele subestimar a liberdade individual diante dos estrangimentos institucionais.

Os estudos supracitados, não são deterministas e não podem ser categorizados dentro de uma perspectiva de HM. Por outro lado também, a liberdade característica dos estudos liberais – e outras teorias categorizadas dentro de perspectivas do IM – não é negada pela sociologia de Giddens, Elias, e outros.

⁸⁹ Posicionamo-nos sim, apenas dentro do campo da ciência social, a favor da antropologia interpretativa e apontamos porque realizamos essa defesa. Entretanto, de forma alguma queremos deixar implícito ou explícito que outras teorias da sociedade e da cultura não poderiam contribuir para os estudos econômicos, especialmente os institucionais.

Entre os sociólogos e antropólogos que incorporamos no referencial desta tese será possível perceber que, mesmo os partidários de teorias mais próximas do HM⁹⁰ não admitem um determinismo absoluto do indivíduo, ou a ausência da interferência da sociedade e da cultura nas preferências e decisões a respeito de coisas diversas.

Nobert Elias, por exemplo, em “Mozart: sociologia de um gênio” defende uma teoria inovadora para a sociologia de então, em que a genialidade de Mozart seria resultante do seu processo de rompimento com as regularidades⁹¹ da corte vienense do século XIX e dos processos psicológicos de sublimação criados ao longo da sua relação com o seu pai – músico destacado da corte de Salsburgo. Elias mostra que, *para Mozart, era impossível romper com a corte e se destacar como um músico autônomo, sem se envolver nos discursos e práticas dessa corte, e mais explicitamente, tornar-se dependente do público da música que ele produzia*. Defende que “a não ser que se domine o ofício sociológico, é difícil elucidar os problemas que os indivíduos encontram em suas vidas” e pretende realizar isso, no caso de Mozart, apontando o quadro das pressões sociais existentes para um músico na sociedade de corte do século XIX, que impossibilitava a autonomia do músico, o que Elias justifica, em parte, como o elemento que definiu precocemente a personalidade e a vida do que ele considera ser, talvez, o maior músico de todos os tempos.

Sua educação básica ajudou-o a adquirir a capacidade de improvisar musicalmente ao gosto da época, ou seja, da maneira exigida pelos padrões da classe dominante. [...] A estrutura de poder que dava à nobreza de corte precedência sobre todas as outras classes também determinava que tipo de música um artista burguês poderia tocar [...] Mozart estava preso a tal estrutura. (ELIAS, 1995, p. 41)

O mercado potencial que aguardava Mozart, quando trocou a carreira de músico da corte pela de artista relativamente autônomo, era, dissemos, muito mais restrito. As instituições capazes de montar óperas, balés e obras orquestrais de grandes dimensões ainda estavam, em grande parte, limitadas a cidades dotadas de cortes, [...] Como audiência para a música de elite da época, do tipo da que Mozart escrevia, a sociedade aristocrática de corte ainda desempenhava o papel principal. (ELIAS, 1995, p. 40-41)

Não é a menor das razões para sua tragédia o fato de Mozart haver tentado, pessoalmente e em sua obra, romper as barreiras da estrutura social de poder através de seus próprios esforços individuais, enquanto ainda estava fortemente ligado ao gosto de sua sociedade através de sua imaginação e consciência musicais – e o fato de tê-lo feito em uma fase do desenvolvimento social em que a estrutura tradicional de poder estava virtualmente intacta. (ELIAS, 1995, p. 19-20, grifo nosso)

⁹⁰ Mary Douglas, por exemplo.

⁹¹ Compreendidas aqui como as estruturas sociais e códigos simbólicos reguladores da sociedade de corte em Viena, no século XIX.

Elias confere uma importância significativa às ações de Mozart no contexto da corte, nas tentativas de rompimento do estado da arte para a música clássica então, bem como nas de reconhecimento de porque, sem a corte, sua música não encontraria público. Ele apresenta Mozart como alguém em parte consciente, em parte inconsciente dos processos sociais e culturais – nele incluso as instituições formais e informais – dessa sociedade de corte com a qual sua música interagiu e cujas regras se tornaram difíceis para ele aceitar. Há aqui um reconhecimento de uma consciência individual que, no caso de Elias, aparece em Mozart, quando este luta para ultrapassar os constrangimentos da sociedade de corte, e desfrutar de maior liberdade como músico (profissional autônomo em relação à corte) nessa mesma corte. Vale notar que dentro da própria sociologia, Elias é reconhecido como um individualista metodológico, na maioria das vezes, sequer levantando uma discussão sobre se realmente ele o é, já que está tão afastado de um tipo ideal ou versão forte de IM quanto do HM (UDEHN, 2001).

Não é possível afirmar que as ciências sociais contemporâneas estejam assumido um indivíduo inconsciente dos processos sociais e culturais em que está imerso, incapaz de usar de sua reflexividade para a tomada de decisão individual ou coletiva. Essa concepção de indivíduo perde seu sentido lógico no mundo contemporâneo.

Não estamos afirmando que as disciplinas das ciências sociais negaram o indivíduo sociológico (HALL, 2006) e adotaram uma ideia de indivíduo próxima ao indivíduo cartesiano, iluminista. O indivíduo sociológico (Hall, 2006) não pressupunha uma incapacidade de agir de forma reflexiva a partir dos padrões, institucionais, tanto que após esse sujeito sociológico, o que vimos emergir foi a noção do sujeito pós-moderno, um sujeito cuja compreensão pressupõe a existência da reflexividade em um mundo de constantes transformações, tornando as relações sociais mais dinâmicas e desafiadoras, e, portanto, *estudar a gramática simbólica, as estruturas de significados disponíveis na linguagem, não nega a existência da liberdade do falante, mas a pressupõe.*

Conclusão

Diante do que apresentamos, não fica difícil perceber que há uma diferença significativa entre a noção de indivíduo adotada pelos neoclássicos e a adotada pelo antigo institucionalismo. Os primeiros adotam *a visão de um individualismo ontológico* – isto é, que faz parte do “ôntico”, como Ser –, pois mesmo que houvesse alguma influência do meio sobre

os indivíduos, aspectos dele eram assumidos como dados e imutáveis, assim como o átomo, na época considerado a menor partícula existente.

Os economistas não privilegiaram o ‘como’ das escolhas econômicas. Aqueles que o tentaram fazer, buscaram na psicologia seja a solução para os problemas econômicos que os métodos mais utilizados não deram conta de responder. Observar o processo da escolha sob a ótica da cognição humana, tal como na psicologia, parece-nos incompleto, porque a psicologia estará preocupada com os mecanismos da cognição individual que operam no desenvolvimento da *psique* (individual) e do inconsciente e não nos mecanismos da cultura que permitem a construção de uma teia de significados em fluxo (GEERTZ, 1989), coletivamente construído e compartilhado e, portanto, fora da esfera da *psique* individual⁹². Como vimos, o reducionismo do IM é apontado com uma forma de psicologismo, entendendo as motivações por trás da conduta humana apenas sob o ponto de vista da *psique* (uma subjetividade dada na consciência e inconsciência individual) e, assim, perdendo de vista os elementos da cultura.

Em toda a discussão sobre a conformidade às normas sociais – dentro da dicotomia IM X HM – o que parece estar sendo apresentado são argumentos relacionados à conformidade dos indivíduos às instituições informais, aos constrangimentos sociais e culturais, a partir da esfera da *psique* individual ou coletiva.

Em síntese, sobre a discussão sobre o IM X HM, a solução proposta por Rutherford para que possamos avançar na construção de teorias sociais, não seria construir teorias que utilizassem IM e HM de forma complementar, porque simplesmente são incompatíveis, mas que combinassem ambos em formas diversas para os propósitos envolvidos na análise. *Giddens, Bourdieu, Elias, e até mesmo Geertz, são responsáveis por teorias significativamente inovadoras em seus respectivos campos. Ainda que não haja uma denominação para a abordagem metodológica do que estão construindo, podemos afirmar que não se encaixa na dicotomia IM X HM. Não há paradigma que as defina.*

Na epígrafe desse capítulo, Elster nos aponta para uma rotulação comum ao indivíduo (*homo economicus*). Entretanto, esperamos ter apontado que as teorias não tem seguido esse caminho, indicando um equívoco daqueles que ainda acreditam que as construções teóricas estão polarizadas dessa forma, sem perceber que as grandes teorias sociais contemporâneas

⁹² Sobre a abordagem da subjetividade não-psicológica, Cf. Capítulo 4. Vale ressaltar que essa também é parte de nossa crítica a proposta do North de tentar responder às questões sobre a interação entre indivíduos e instituições, a partir das crenças individuais e da formação do processo de aprendizagem.

tem tratado o indivíduo de forma distinta, nem sob a perspectiva do IM, nem do HM. Foi isso que tentamos mostrar com o exemplo da *reflexidade* na agência humana em Giddens e do peso das ações de Mozart diante da sociedade de corte de então, abrindo caminho para o posterior sucesso de Beethoven (ainda que essa não tenha sido sua intenção inicial), em Elias.

A relação do indivíduo com os sistemas e estruturas sociais (nestas incluídas as instituições), sob o ponto de vista do *homo economicus*, ocorreria de tal forma que os indivíduos adotariam um comportamento institucionalmente orientado se, e somente se, estes concordassem que tal comportamento é necessário e a opção mais racional para alcançarem o melhor resultado, de acordo com o seu interesse. Essa é a abordagem predominante e ‘oficial’ da NEI: o indivíduo segue e se adapta às normas sociais existentes na medida em que isso é de seu interesse (dentro do escopo da racionalidade limitada). Entretanto, nem todo comportamento humano consegue ser aprendido e explicado em termos da TER ou da racionalidade limitada, e isso levou a construção de teorias alternativas, ainda que dentro das abordagens do IM. Dentro desse escopo, incluímos Douglass North.

Essa tese, embora critique o IM, não nega que, em última análise, não há sociedade sem haver indivíduos. Não adotaremos a hipótese de um indivíduo racional, livre e autônomo, tipo ideal implícito e, por vezes, explícito na TER ou na Racionalidade Limitada (IM), nem o seguidor de regras passivo, irreflexivo, insignificante diante de magnitude dos constrangimentos sociais (HM), porque ambas são impossibilidades metodológicas se olharmos para o que o que, de fato, ocorre na realidade social. Entenderemos ambos como tipos ideais, cuja prática, levada ao extremo, só leva a construção de teorias reducionistas.

Para entendermos melhor a relação entre sujeito, racionalidade, cultura e instituições – a relação fundamental que procuramos observar nesta tese naquilo que consideramos ser os cinco livros mais importantes para demonstrar a evolução do pensamento do Douglass North – resta-nos observar como a sociologia e a antropologia entendem a cultura dentro de uma perspectiva simbólica, concepção de cultura adotada neste tese, e as instituições. A partir do entendimento dessa relação, seremos capazes de observar como o tratamento das ciências sociais sobre o tema difere do pensamento de North e como este poderia se beneficiar de uma visão sócio antropológica das instituições e da formação das crenças, a partir das teorias discutidas no próximo capítulo.

Capítulo 4 – Cultura e Instituições

No nível pré-teórico, porém, toda instituição tem um corpo de conhecimento transmitido como receita, isto é, conhecimento que fornece as regras de conduta institucionalmente adequadas. (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 93)

O conceito de cultura que eu defendo [...] é essencialmente semiótico. Acreditando, como Max Weber, que o homem é um animal amarrado a teias de significados que ele mesmo teceu, assumo a cultura como sendo essas teias e a sua análise: portanto, não como uma ciência experimental em busca de leis, mas como uma ciência interpretativa, à procura do significado. (GEERTZ, 1989, p. 15)

Uma resposta só parece ser correta quando apoia o pensamento institucional que já se encontra na mente dos indivíduos enquanto eles procuram chegar a uma decisão. (DOUGLAS, 1998, p. 18)

A ação real sucede, na maioria dos casos, em surda semiconsciência ou inconsciência de seu 'sentido visado'. O agente mais o 'sente', de forma indeterminada do que o sabe ou tem 'clara ideia' dele; na maioria dos casos, age instintiva ou habitualmente. (WEBER, 2000, p. 13)

Introdução

Nos capítulos precedentes tratamos do desenvolvimento da concepção de sujeito e de como uma dada concepção (valor) emergiu na época moderna e se tornou o centro de referência, unidade elementar de análise com a qual se desenvolveu o IM – método mais utilizado nos estudos sociais e econômicos para pensar a relação indivíduo-sociedade. Na economia, o IM é o método por excelência, desde os estudos do liberalismo clássico, embora o termo só tenha sido cunhado posteriormente.

Analisamos também de que forma a razão e a linguagem informam os indivíduos de uma forma anterior à entendida pela economia na oposição entre racionalidade perfeita ou limitada. As ciências sociais, em seus três ramos disciplinares centrais, Sociologia, Antropologia e Ciência Política, dedicam-se a discutir as instituições sociais. Os escritos sobre política, desde os mais antigos como “A República” de Platão, podem ser considerados exemplos de escritos cuja preocupação era as instituições de seu tempo. O presente capítulo visa a apresentar como opera a racionalidade humana no pensar e no agir a partir de uma gramática simbólica, que não determina (HM), embora oriente o comportamento das pessoas em sociedade. Por meio de autores fundamentais à Sociologia e à Antropologia, discutiremos a formação dos universos simbólicos, o processo de socialização e aprendizagem, a formação do pensamento e a influência das instituições neste e na vida cotidiana dos indivíduos. Muito além de tratarmos em termos de instituições formais ou informais, racionalidade perfeita ou limitada, nossa discussão nesse capítulo é anterior, voltada para o próprio entendimento de por que o homem é opaco para si mesmo e de que forma essa semiconsciência de suas ações impacta no vínculo indivíduo-sociedade e na tomada de decisões.

As instituições, cerne deste capítulo, distinguem-se entre formais e informais. As primeiras são aquelas respaldadas por uma organização ou aparato coativo, enquanto as últimas contam apenas com a própria coação social para se impor. Ambas desempenham papéis de constrangimento à vida social e ao mesmo tempo oferecem as possibilidades sobre as quais é possível pensar e agir. Isso é válido para as ciências sociais e também para a teoria econômica.

Na Antropologia, há diversas etnografias que discutem o ordenamento social em pequenas comunidades e até mesmo em sociedades complexas, todas passando, superficial ou intensamente, pelo debate sobre o papel das *instituições* no ordenamento da vida cotidiana. No entanto, a ligação dessa discussão com a Economia – que desde os neoclássicos adota uma noção de indivíduo racional, assumindo a premissa de serem indivíduos livres, soberanos, racionais, e maximizadores dos lucros a serem auferidos no mercado, esfera por excelência das transações – foi deixada de lado, e é justamente daqui que decorrem as principais diferenças no pensamento de ambas as disciplinas.

Para a teoria econômica neoclássica esse indivíduo possui racionalidade perfeita, visando o autointeresse e, uma vez que todos assim agissem, alcançariam uma melhor eficiência de mercado, o Equilíbrio Geral. Como vimos, fato das ações econômicas dos indivíduos serem orientadas por uma racionalidade instrumental tal como na TER só será questionado na década de 1950, com Herbert A. Simon (1955) apresentando o conceito de *racionalidade limitada*, no qual há *diversos limites cognitivos ao acesso e avaliação das alternativas disponíveis*). Não obstante, se observado sob o ponto de vista antropológico do que vem a ser e sobre como operam as instituições, este conceito também é passível de crítica, tanto quanto foi o de indivíduo, no último capítulo.

A ideia de racionalidade limitada, presente nos textos econômicos – inclusive nos do Douglass North – é insuficiente para compreender o papel das instituições (especialmente as informais) sob o ponto de vista antropológico. Por essa razão, acreditamos ser de grande valia apresentar as teorias das ciências sociais que nos ajudam a pensar sobre tal racionalidade com uma ótica diversa da adotada pela economia.

No presente capítulo, Durkheim, Douglas, Weber, Geertz serão os nossos principais interlocutores. Entendemos a cultura objetivamente como a gramática simbólica com a qual

enxergamos o mundo (GEERTZ 1989, 2002) e a ordem social⁹³ como uma regularidade da conduta humana, fruto das orientações de fato verificadas na realidade social, que podem ser motivadas por costumes, convenções, interesses particulares⁹⁴ entre outros (WEBER, 1999).

Assim, aqui esperamos estabelecer as bases para a discussão do conceito de indivíduo, cultura e racionalidade nas ciências sociais e, posteriormente, entender como esses conceitos são fundamentais para uma abordagem crítica dos livros do North que iremos analisar. É porque pretendemos descobrir se *é possível incorporar explicitamente a cultura na discussão de North*, que julgamos necessário apresentar a forma como as ciências sociais estabeleceram o que se entende sobre cultura e sobre a relação entre as instituições e os indivíduos.

A Antropologia e o conceito de Cultura

Somente em fins do século XIX e início do século XX, a Antropologia se constitui enquanto disciplina. Seu ensino nas universidades data de 1908 em Liverpool (Grã-Bretanha), com Frazer, e 1943 na Sorbonne (França) com Griaule (LAPLANTINE, 2000, p.25). Antes de se consolidar como um campo próprio de estudos, o que ocorreu especialmente com a fundação da Antropologia Cultural, seus estudos eram mesclados com os estudos sociológicos.

Nos primeiros anos, uma dificuldade se anunciava para essa disciplina. Seu objeto de estudo – o homem nas sociedades primitivas, não ocidentais – estava em vias de ‘desaparecer’. O saber antropológico reviu seu objeto, que passou a ser identificado por uma forma de olhar o homem e(m) sua cultura ao mesmo tempo em que esse objeto de estudo se tornou, cada vez mais, a cultura do próprio pesquisador. Dessa forma, como as sociedades ocidentais se tornaram objeto de estudo da antropologia, observamos um novo desafio: garantir sua cientificidade, uma vez que ‘objeto do saber’ e ‘sujeito observante’ se confundem (LAPLANTINE, 2000, p. 55). Para Radcliffe-Brown (1968), a cientificidade estaria assegurada pelo método comparativo, entendendo as sociedades como sistemas naturais que “devem ser estudados segundo os métodos comprovados como os da ciência da natureza,

⁹³A ordem social é dada pelo conjunto dos comportamentos entendidos como legítimos. Baseado nela, o indivíduo se relaciona a partir das expectativas existentes, fruto dos *usos, costumes, normas e convenções* (WEBER, 1999).

⁹⁴ Tais interesses estão sempre investidos dos sentidos conferidos pelo indivíduo. Quando pensamos em interesses, estamos falando da ação racional com vistas a fins, mas esta ação também pode ser realizada com vistas a valores ou mesmo uma ação tradicional. Em todas elas, o comportamento interessado está sendo influenciado (WEBER, 1999).

enquanto para Evans-Pritchard (1969) sociedades são sistemas simbólicos.” (LAPLANTINE, 2000, p. 26)

De qualquer forma, embora essas perspectivas (comparativa, simbólica, entre outras) divergissem na direção do olhar sobre o objeto, seriam ilustrativas da característica metodológica traduzida em uma perspectiva única e particular do antropólogo ao observar, tal como apresentada por Roberto DaMatta (1978): “*transformar o familiar em exótico e transformar o exótico em familiar*”. Somente assim seria possível ao antropólogo refletir sobre cada cultura, inclusive a própria, livre das orientações etnocêntricas que estiveram presentes na fundação da disciplina.

Dessa forma, para alcançar a objetividade, o antropólogo precisa de mais cautela do que quaisquer dos demais pesquisadores, porque estamos inaugurando a disciplina em que objeto de pesquisa e pesquisador se confunde. A experiência da alteridade, ou seja, do reconhecimento do *eu* a partir da interação entre o *eu* e o outro, entre o *eu* e a sociedade, é algo que o antropólogo precisa relativizar diante da necessidade da neutralidade científica pretendida pela ciência.

A forma de realizar esse estranhamento bem como a compreensão de que elementos, estruturas e símbolos configuram o que cada escola da disciplina antropológica entende por cultura pode variar. Como Laraia (2007) nos mostra, até hoje *não conseguimos alcançar um consenso sobre o termo cultura*. Sua definição mais difundida nos estudos antropológicos foi a de Tylor (1832-1917). Nesta, cultura é entendida como “[...] o todo complexo que inclui conhecimentos, crenças, arte, moral, leis, costumes ou qualquer outra capacidade ou hábitos adquiridos pelo homem como membro de uma sociedade.” (TYLOR, 1920 *apud* LARAIA, 2007, p. 25).

No entanto, essa definição é muito ampla. Outros autores produziram definições diferentes, mas não há um consenso na disciplina. Há teorias que consideram cultura como um sistema adaptativo (WHITE, SAHLINS, outros). Para estas, culturas seriam sistemas que servem para adaptar as comunidades humanas à natureza. Há também teorias cognitivas que entendem a cultura como sistema cognitivo, isto é, todo o conhecimento necessário para operar a sociabilidade, abordagem próxima da linguística. Outro é o entendimento de cultura como sistema estrutural, como na antropologia estrutural de Levi-Strauss, que procura descobrir nas estruturas como mito e parentesco, os princípios da mente que geram essas concepções culturais. Por último, teríamos *a cultura como sistema simbólico, cujo principal*

expoente é Geertz, procurando explicar a cultura por meio das estruturas significantes presentes em cada uma delas (LAPLANTINE, 2000, p. 59-62).

Apesar do dissenso, certamente “*cultura*” é uma noção estritamente humana. Embora possamos encontrar formas de sociedades e modos de organização complexos entre os animais, não podemos encontrar formas de cultura, pois esta depende dos símbolos para se reproduzir e se consolidar por meio dos rituais (LARAIA, p. 121).

Embora Tylor apresente uma definição ampla em ‘um todo complexo’, certamente ela o é, e somente por meio dela os homens se tornam humanos. A teoria do ‘arco cultural’ da Ruth Benedict (*apud* LARAIA, 2007, p. 127) nos mostra de que forma a cultura realiza este feito:

Cada cultura realiza uma escolha. Através de um processo de seleção (não biológico, mas cultural), todos os membros de uma mesma sociedade compartilham um certo número de preocupações, sentem as mesmas preocupações e aversões. O que caracteriza uma determinada sociedade é uma ‘configuração cultural’, uma lógica que se encontra ao mesmo tempo na especificidade das instituições e na dos comportamentos. Toda cultura persegue um objetivo, desconhecido dos indivíduos. Cada um de nós possui em si todas as tendências, mas a cultura à qual pertencemos realiza uma seleção. As instituições (e, em especial, as instituições educativas: famílias, escolas, ritos de iniciação) pretendem – inconscientemente – fazer com que os indivíduos se conformem aos valores próprios de cada cultura.

Não importa qual corrente antropológica, seja a antropologia cultural (Benedict), a estrutural (Levi-Strauss) ou a simbólica (GEERTZ), *a cultura é algo que torna os homens, humanos, sendo opaca a eles por estarem imersos em suas lógicas de ação, nas escolhas que ela faz, bem como nos símbolos e rituais que ela se utiliza para se reproduzir.*

Entre diversas correntes antropológicas e suas concepções de cultura, *optamos pela abordagem da antropologia simbólica.* As escolas antropológicas partilham de entendimentos comuns sobre o que é a cultura, no entanto reconhecemos que são as diferenças tornam a análise significativamente distintas, motivo que nos levou à adoção da antropologia simbólica. Diferentemente da antropologia estrutural que procura uma identidade formal no inconsciente universal, a simbólica *procura entender tanto o universo simbólico material e as estruturas formais como “a especificidade das lógicas do conhecimento expressando-se notadamente através das línguas.”* (LAPLANTINE, 2000, p.140) Nela, os universos simbólicos das sociedades estabelecem a hierarquia estratificada de estruturas significantes, cujo estudo nos mostra o que se entende por cultura. A esta hierarquia, os indivíduos estão imersos e conectados como em uma teia. *Chegamos, enfim, ao conceito de cultura adotado nesta tese, apresentado por Geertz em “A interpretação das culturas” (1989, p. 15).*

O conceito de cultura que eu defendo [...] é essencialmente semiótico. Acreditando, como Max Weber, que o homem é um animal amarrado a teias de significados que ele mesmo teceu, assumo a cultura como sendo essas teias e a sua análise: portanto, não como uma ciência experimental em busca de leis, mas como uma ciência interpretativa, à procura do significado.

Por mais abstrato que possa parecer, o que Geertz procura compreender são as estruturas de significação, determinando sua base social e importância. Visando ilustrar o entendimento da cultura na sua dimensão simbólica, Geertz analisa o ato de piscar. Este poderia apresentar significados distintos, entre eles, um ato involuntário de piscar, um tique nervoso, uma piscadela e uma imitação (de qualquer um dos três anteriores). A cultura se configura, assim, em

[...] uma hierarquia estratificada de estruturas significantes em termos das quais os tique nervosos, as piscadelas, as falsas piscadelas, as imitações, os ensaios das imitações são produzidos, percebidos e interpretados, e sem as quais eles de fato não existiriam [...], não importa o que alguém fizesse ou não com sua própria pálpebra. (GEERTZ, 1989, p. 17)

Dessa forma, Geertz se difere significativamente do ‘todo complexo’ de Tylor, apresentando esse conceito de cultura semiótico, focado na procura pelos significados. E é por haver um sentido coletivamente compartilhado por meio dessa hierarquia que Geertz continua afirmando que *“A cultura é pública porque o significado o é.”* (GEERTZ, 1989, p. 22)

Ela é pública porque é compartilhada por todos os membros daquela sociedade. Assim sendo, permite que eles entendam os códigos culturais representados nos símbolos da mesma forma. Todos os seres humanos piscam, mas além de piscar significar algo diferente de uma piscadela é possível que uma piscadela comunique algo diferente em culturas distintas. É essa diferença entre significados que a descrição com densidade procura alcançar. Elas levariam o antropólogo a compreender, tal como Weber propunha, o sentido das ações – das teias de significado que o homem teceu – sendo o pensamento humano, uma atividade social, tanto em suas origens, quanto em suas formas (GEERTZ, 1989, p. 225).

Para Geertz, parte da “desordem teórica” na antropologia é pensá-la como algo localizado “na mente e no coração dos homens”, sendo, portanto, a cultura fruto de “estruturas psicológicas por meio das quais os indivíduos ou grupos de indivíduos guiam seu comportamento” (GEERTZ, 1989, p. 21). Um dos problemas da antropologia então e ainda, reside na própria definição do objeto.

Entendendo cultura por meio de *uma abordagem semiótica – não psicológica* – Geertz se torna o principal expoente do que entendemos como antropologia simbólica. *Nesta, a*

investigação dos signos, símbolos e seus significados confere à linguagem um papel central justamente porque visa entender as redes de significados bem como suas interpretações. O objeto da antropologia simbólica

[...] é essa região da linguagem que chamamos símbolo e que é o lugar de múltiplas significações, que se expressam em especial através das religiões, das mitologias e da percepção imaginária do cosmos. [...] Trata-se de aprender o objeto que se pretende estudar do ponto de vista do sentido. O que significam as instituições ou os comportamentos que encontramos em tal sociedade? O que se pode dizer a respeito daquilo que uma sociedade expressa através da lógica de seus discursos? (LAPLANTINE, 2000, p.105)

A linguagem estrutura nossa forma de pensar conferindo-nos as categorias de pensamento com as quais podemos pensar, sentir, agir. *O universo simbólico e classificatório que nos cerca nos é transmitido pela linguagem e a cultura, portanto, é estreitamente vinculada a esta.* Esse universo simbólico é concebido “[...] como a matriz de todos os significados socialmente objetivados e subjetivamente reais.” (BERGER, LUCKMANN, 1985, p. 132) As produções simbólicas podem ser observadas no discurso dos indivíduos – isto é, no que são capazes de comunicar, seja pelas palavras, gestos e ritos. Cabe ao antropólogo, identificar as estruturas significantes que orientam esses discursos e alcançar a compreensão desse conjunto de símbolos para uma determinada sociedade. A apreensão do objeto do “ponto de vista do sentido” se refere justamente à compreensão do conjunto de símbolos e de como esse conjunto informa a cultura.

Os significados que os símbolos, os veículos materiais do pensamento, incorporam são muitas vezes evasivos, vagos, flutuantes e distorcidos, porém eles são, em princípio, tão capazes de serem descobertos através de uma investigação empírica sistemática [...]. É por intermédio dos padrões culturais, amontoados ordenados de símbolos significativos, que o homem encontra sentido nos acontecimentos através dos quais ele vive. O estudo da cultura, a totalidade acumulada de tais padrões, é, portanto, o estudo da maquinaria que os indivíduos ou grupos de indivíduos empregam para orientar a si mesmos no mundo que de outra forma seria obscuro. (GEERTZ, 1989, p. 227-228)

Dessa forma, não há compreensão da cultura que não passe pela apreensão da linguagem e seus códigos, mas não apenas em uma perspectiva estrutural como propunha Lévi-Strauss, *mas em uma perspectiva interpretativa, semiótica, na qual os símbolos e seus significados estão no centro da análise.* Isso porque ela é uma cultura possível em um conjunto de diversas possibilidades. Migueles [(s.d.)] ressalta a especificidade de que a cultura, do ponto de vista semiótico como tratada por Geertz, é um conjunto de significados estabelecidos, mas que poderiam igualmente ter se configurado de outra forma, dependendo

das escolhas da sociedade por um determinado universo simbólico entre tantos outros possíveis.

Geertz (1989) propõe, [...] que a antropologia estude não as percepções idiossincráticas, mas os comportamentos, através do método etnográfico, tratando-os como *ações simbólicas* – com duas contrações: a primeira por que o comportamento é uma ação, mas a segunda porque é uma ação que é logicamente possível dentro de um determinado contexto. Ou seja, é uma ação que faz “sentido” prático, eficaz, instrumental – ou seja, é uma ação concreta sobre o mundo voltada para produção de um resultado – e outra porque faz sentido simbolicamente, pelo que revela sobre como esta comunidade percebe o mundo e as necessidades de ação sobre ele, e sobre como se organiza internamente, e percebe esta sua forma de organização, para agir. Em uma abordagem antropológica, o que estaremos tentando compreender é porque aquele comportamento é logicamente possível dentro daquele contexto. Em uma abordagem psicológica, o que estaremos tentando compreender é como e porque este indivíduo age assim. Os objetos e os objetivos são distintos. (MIGUELES, 2003, p. 8)

É preciso entender que essa escolha por um determinado conjunto de elementos simbólicos não é como a escolha do indivíduo diante de uma ação ou outra. Essa escolha é uma escolha feita pela história, por elementos sociais que estiveram presentes ao longo do desenvolvimento de uma determinada cultura e que a levaram a se configurar de uma determinada maneira. Assim, *a combinação da estrutura de significantes que conforma uma cultura é sui generis*. Invariavelmente, não se encontrarão iguais, embora possa vir a encontrar paralelos com esta ou aquela característica de outra cultura.

Enquanto a cultura reflete escolhas históricas, o indivíduo reflete as escolhas de sua cultura. Não é ele que escolhe ser ou não um ser cultural, porque para ser humano é condição que seja ele também um ser cultural.

Mas o que queremos defender com isso? Apenas lembrar que é a própria cultura que nos torna humanos, por meio dessas estruturas de significantes. Não seríamos humanos sem o aprendizado que a cultura nos confere. Poderíamos desconhecer o significado do riso, do choro, da comensalidade, bem como das relações cordiais em oposição às relações conflituosas. O que confere esses sentidos são os significados que eles assumem e, como tais, dependem da cultura para subsistir. “Não é possível ser humano, ou tornar-se humano, sem a intermediação da cultura, transmitida fundamentalmente (mas não exclusivamente) pela linguagem e sua forma própria de construir a percepção da realidade.” (MIGUELES, 2003, p. 10)

Em suma, é por meio da linguagem que apreendemos o conjunto de símbolos escolhido entre os tantos possíveis. No entanto, esses símbolos não possuem significados intrínsecos, e sim possibilidades de significações que lhes são atribuídas. *É nessas estruturas*

de significação que uma coletividade confere a esses símbolos que devemos procurar seus significados. Essas estruturas orientam o próprio pensamento humano de forma significativa. E é essa defesa que a antropologia simbólica realiza que vai de encontro às premissas tanto da TER quanto da Racionalidade limitada.

Tomando emprestado uma expressão de Joseph Levenson, o estudo do pensamento é o estudo dos homens que pensam; ‘como eles não pensam em algum local especial e sim no mesmo local – o mundo social – em que fazem tudo o mais, a natureza da integração cultural, da mudança cultural e do conflito cultural deve ser procurada aí: nas experiências dos indivíduos e grupos de indivíduos, à medida que, sob a direção dos símbolos, eles percebem, sentem, raciocinam, julgam e agem. (GEERTZ, 1989, p. 272)

Acreditamos aqui, que, em última análise, *se a cultura está estritamente conectada a linguagem porque depende desta a construção e reprodução das estruturas de significados, é à cultura que devemos atribuir o pensamento socialmente institucionalizado*, as ideologias, as práticas sociais estabelecidas, as teorias aceitas pela comunidade científica. Por essa razão, que “entender a lógica de um sistema cultural depende da compreensão das categorias constituídas pelo mesmo.” (LARAIA, 2007, p. 93)

O homem é o resultado do meio cultural em que foi socializado. Ele é um herdeiro de um longo processo acumulativo, que reflete o conhecimento e a experiência adquiridas pelas numerosas gerações que o antecederam. A manipulação adequada e criativa desse patrimônio cultural permite as inovações e as invenções. Estas não são, pois, o produto da ação isolada de um gênio, mas o resultado do esforço de toda uma comunidade (LARAIA, 2007, p.45).

“O homem constrói sua própria natureza” (LARAIA, 2007, p. 72), o que, a princípio, poderia parecer um contrassenso. O organismo biológico humano é instável e precisa de estabilidade que só a ordem social pode conferir, sendo ela mesma, um fruto da necessidade de estabilidade humana porque “a direção de seu desenvolvimento orgânico é socialmente determinada.” (LARAIA, 2007, p.71) *O que existe de inato, se assim podemos descrever, é apenas uma capacidade para o aprendizado, o potencial de apreender diversos modos de ser, pensar, viver em coletividade, mas nenhum em particular* (LARAIA, 2007, p.71-72).

A construção social da realidade: tipificação e institucionalização

Em “A Construção Social da Realidade” Peter Berger e Thomas Luckmann apresentam uma reflexão sobre a interação entre o homem e a realidade social. Nesta interação, o homem construiria a realidade em que vive, bem como seria ‘construído’ por ela.

Como o que se discute no livro é a forma como o homem apreende a realidade e se relaciona com ela, estamos diante de uma sociologia do conhecimento⁹⁵ desenvolvida sob a perspectiva do interacionismo simbólico. Os autores nos apresentam como o ‘nosso’ conhecimento molda a forma como interpretamos a *objetividade* da realidade social. Fruto de nossas experiências pessoais, o conhecimento sobre a realidade social foi sendo moldado ao longo de nossas vidas. O fato de sermos, cada um de nós, intérpretes da realidade social, é o que a torna *subjetiva*. Essas interpretações ocorrem tanto em nível individual, grupal ou social como um todo. Julgamos os fatos objetivos que observamos a partir dos valores que já internalizamos, formando, cotidianamente, nosso acervo de conhecimento pessoal. O mesmo pode ser pensado nos outros níveis, de onde surgem as subjetividades mais extensas e intensas, como as maneiras de ser, agir e pensar de determinado grupo, ou mesmo de uma sociedade como um todo, tal como poderemos observar ao constatarmos a influência da ideologia iluminista e liberal no conceito de indivíduo adotado nos textos do neoinstitucionalismo.

Ao nascermos, já existem valores socialmente compartilhados e relações sociais nas quais seremos iniciados, muito antes de termos qualquer influência sobre esse processo, porque *algumas escolhas sociais já foram feitas por outros, para nós*.

“No nível pré-teórico, porém, toda instituição tem um corpo de conhecimento transmitido como receita, isto é, conhecimento que fornece as regras de conduta institucionalmente adequadas.” (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 93) Todos nós compartilhamos e fazemos parte da ‘realidade objetiva’. As concepções estabelecidas coletivamente sobre essa realidade social compõem o que chamamos *senso comum*. Este também passa por mudanças, uma vez que os valores do mundo moderno difundem-se e alteram-se com maior velocidade do que em tempos pretéritos.

Para a compreensão dessa realidade, a existência e a manutenção das instituições são fundamentais. Elas precisam de mecanismos legitimadores de sua validade para o

⁹⁵ Em uma linha semelhante a que Durkheim fundou ao escrever “Algumas formas primitivas de classificação” (1983).

ordenamento social. Embora a complexidade dos mecanismos legitimadores da ordem institucional existente possa variar, *as instituições sempre operam conceitos fundamentais que afetam diretamente o comportamento individual e coletivo nas sociedades*. Entre eles estão os papéis sociais que o indivíduo desempenha, sejam eles escolhidos por nós ou por outros, desde a socialização primária, como o papel de filho, neto, criança, e outros.

Assim como Geertz (1989), Berger e Luckmann (1998) conferem grande importância à linguagem. Nesse processo de legitimação da realidade, no qual o indivíduo interioriza os mecanismos conceituais que o possibilitam nela viver, a linguagem estabelece o pano de fundo que nos permite compreender e apreender a nossa organização social. Dominá-la é condição imprescindível para a condução na vida cotidiana.

O entendimento comum de uma linguagem, seu conjunto de símbolos e signos ajuda a transpor barreiras como espaço e tempo que, de outra forma, não seria possível (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 56-62). Apresentamo-nos uns aos outros e apreendemos a realidade social por meio dessa linguagem, conferindo-nos ainda uma representação simbólica da realidade, que nos permite além de interagir uns com os outros, pensar a realidade de forma objetiva – seus acontecimentos e sua organização social – matéria-prima para construir nosso acervo de conhecimento, formando a *subjetividade* nas nossas interpretações da *objetividade*.

É nesse ordenamento que ocorre o processo de institucionalização.

A institucionalização ocorre sempre que há uma tipificação recíproca de ações habituais por tipos de atores. Dito de maneira diferente, qualquer uma dessas tipificações é uma instituição. [...] As tipificações das ações habituais que constituem as instituições são sempre partilhadas. São acessíveis a todos os membros do grupo social em particular em questão, e a própria instituição tipifica os atores individuais assim como as ações individuais. [...] As instituições tem sempre uma história da qual são produtos. (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 79)

A tipificação é uma referência para o pensar, sentir, agir desses atores e assim, ela nos conferiria uma comodidade, por meio da liberação de parte de nossa carga psicológica ao tomar todas as decisões. *A institucionalização acontece quando membros de uma sociedade tipificam ações que ocorrem em seu interior e todos a reconhecem como tal*. Uma vez institucionalizadas, as ações são transmitidas às gerações sucessoras que as interiorizam até o momento que possam interagir com elas e modificá-las de acordo com suas necessidades. Portanto, por mais objetiva que uma realidade possa parecer, dada enquanto tal desde tempos imemoriais, ela está fundada em ações grupais institucionalizadas. (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 78)

A transmissão do significado de uma instituição baseia-se no reconhecimento social dessa instituição como solução ‘permanente’ de um problema ‘permanente’ da coletividade dada. Por conseguinte, os atores potenciais de ações institucionalizadas devem tomar conhecimento sistematicamente desses significados. Isto exige alguma forma de processo ‘educacional’. (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 98)

Dessa forma, as instituições existem, mas somente estão dispostas de uma determinada forma enquanto esta for responsável pelo ordenamento da realidade social dada. Isto porque, como vimos, essa realidade sofre transformações, e com elas se origina a necessidade de que as instituições as acompanhem. Podemos afirmar que *as instituições refletem o estado do conhecimento da sociedade em uma determinada época*.

Neste sentido, o conhecimento situa-se no coração da dialética fundamental da sociedade. ‘Programa’ os canais pelos quais a exteriorização produz um mundo objetivo. Objetiva este mundo por meio da linguagem, isto é, ordena-o em objetos que serão apreendidos como realidade. É em seguida interiorizado como verdade objetivamente válida no curso da socialização. Desta maneira, o conhecimento relativo à sociedade é uma realização no duplo sentido da palavra, no sentido de apreender a realidade social objetivada e no sentido de produzir continuamente esta realidade (BERGER; LUCKMANN, 1998, p.94).

É, portanto, por meio do conhecimento que o homem interioriza subjetivamente a realidade objetivamente dada por meio de exteriorizações de outros, anteriormente dadas. E é também por essa razão que conseguimos compreender porque “a sociedade é um produto humano” e “o homem é um produto social” (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 87).

Ao explicar a realidade com a sequência de exteriorização (o sujeito produz a realidade), objetivação (há uma realidade dada, objetiva), interiorização (o sujeito apreende a realidade dada), os autores colocam a linguagem no centro da construção social da realidade. Ela é o canal que possibilita classificar, tipificar e assim, institucionalizar ideias, fenômenos, símbolos e outros. “Ao mesmo tempo em que tipifica também torna anônimas as experiências, pois as experiências tipificadas podem em princípio ser repetidas por qualquer pessoa incluída na categoria em questão (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 59)”

Isto é, a criança (ser humano que apreende a linguagem) passa por etapas de interiorização da realidade que alcança sua tipificação no momento em que suas categorias de entendimento migram de ‘mamãe está zangada comigo’ para “mamãe fica zangada comigo toda vez que eu derramo a sopa” e, finalmente, para “não se deve derramar a sopa”, quando a criança reconhece essa é uma atitude desaprovada pela coletividade (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 178). Isso porque “A criança interioriza o mundo dos pais como sendo o mundo, e não como o mundo pertencente a um contexto institucional específico” (BERGER; LUCKMANN, 1998, p.189). O processo de institucionalização, da mesma forma,

parte de situações da vida cotidiana que são ensinadas aos atores daquela sociedade de uma determinada forma e ele consegue apreender e generalizar o cotidiano como o comportamento tipicamente aceito.

É a esses processos de interiorização da realidade circundante que nos referimos nos capítulos anteriores ao defender que há algo anterior ao exercício da racionalidade (perfeita ou limitada) que informa aos sujeitos como agir, não no sentido de uma determinação, mas da orientação da conduta (da escolha cultural realizada entre dado universo simbólico de possibilidades)

As instituições, também, pelo simples fato de existirem, controlam a conduta humana estabelecendo padrões previamente definidos de conduta, que a canalizam em uma direção por oposição às muitas outras direções que seriam teoricamente possíveis. É importante acentuar que este caráter controlador é inerente à institucionalização enquanto tal, anterior a quaisquer mecanismos de sanções especificamente estabelecidos para apoiar uma instituição ou independentes desses mecanismos. Tais mecanismos (cuja soma constitui o que geralmente se chama sistema de controle social) existem evidentemente em muitas instituições e em todas as aglomerações de instituições que chamamos sociedades. Sua eficiência controladora, porém, é de tipo secundário ou suplementar. [...] Dizer que um segmento da atividade humana foi institucionalizado já é dizer que este segmento da atividade humana foi submetido ao controle social. Novos mecanismos de controle só são exigidos se os processos de institucionalização não forem completamente bem sucedidos. (BERGER; LUCKMANN, 1998, p.80)

Os conceitos disponíveis na sociedade, como as ideologias, instituições, planejamentos e estratégias trabalham para manter a realidade objetiva. Sua legitimação pelos grupos sociais lhe conferem lugares no universo simbólico que, por estarem institucionalizados, são submetidos ao controle social. Entre os que trabalham na formação e manutenção de universos simbólicos temos a mitologia, teologia, filosofia, ciência. De certa forma, eles também são operadores do controle social.

O controle social que as instituições operam, portanto, ultrapassa o controle estabelecido pelo aparato jurídico. Em alguns momentos, ambos se confundem. Mas o controle social a que Berger e Luckmann se referem ao considerar que aquilo que se institucionaliza, possui uma legitimação que possibilita o controle social, independente de um aparato jurídico que legitima este controle. *Trata-se aqui do tipo de controle realizado pela sociedade sobre ela mesma. A reprodução das instituições informais repousa inteiramente*

*neste tipo de controle*⁹⁶. Já as instituições formais, como veremos em Weber, dependem deste e do jurídico e de forma alguma estão desconectados.

Nossa disposição para realizar esse controle acontece porque interiorizamos a realidade social objetivada da qual também fazem parte as instituições. Interiorizamos as ‘coisas’ dispostas na sociedade, assimilamos o conteúdo da realidade, *objetivação*, de acordo com as nossas interpretações, *subjetivação*. Aquilo que as pessoas pensam sobre si mesmas e sobre a realidade é reflexo do seu relacionamento com a realidade objetiva. Ela internaliza e externaliza ideias e objetivos, que, por sua vez, serão observados e internalizados por outros, em um ciclo dialético e permanente de interiorização, subjetivação, objetivação.

O problema da integração dos significados (isto é, da relação, dotada de sentido, entre as diversas instituições) é um problema exclusivamente subjetivo. O sentido objetivo da ordem institucional apresenta-se a cada indivíduo como dado universalmente conhecido, socialmente admitido como natural e certo enquanto tal. Se há algum problema, deve-se a dificuldades subjetivas que o indivíduo pode ter na interiorização de significados a respeito dos quais existe acordo social. (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 114)

Essa integração dos significados acontece com a socialização, processo que transmite ao indivíduo o que ele precisa saber para conviver com os demais membros daquela sociedade. A socialização primária é desenvolvida na infância, onde se aprende a falar, andar, se comunicar e se comportar diante das regras sociais coletivas. A secundária introduz esse indivíduo já previamente socializado nas regras de determinadas instituições, onde ele já pode contestar alguns conceitos desse universo, diferente do que ocorre na socialização primária. A conservação do conhecimento da socialização primária, tal como nos é ensinada desde nossa primeira infância, é maior do que a da secundária. (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 173-195)

O que os autores nos mostram no exemplo ‘não se deve derramar a sopa’ é que a linguagem é o instrumento por excelência da transmissão da cultura, porém o simbólico nesta frase está mais implícito do que explícito. “A maior parte da conversa não define em muitas palavras a natureza do mundo. Ao contrário, ocorre tendo por pano de fundo um mundo que é tacitamente aceito como verdadeiro.” (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 203)

Neste mundo tido como verdadeiro, temos os sentidos objetivo e subjetivo, bem como tentaram compreender, respectivamente, Durkheim e Weber. Eles continuam no centro da

⁹⁶ Também mencionamos esse ponto sobre a legitimidade das normas, quando discutíamos Durkheim e as sanções sociais e que a conformidade às normas pode se tornar muito intensa e independente das sanções sociais relacionadas a ela.

disciplina sociológica como suas duas ‘ordens de marcha’, quando o primeiro nos diz para “Considerar os fatos sociais como coisas” e o segundo que “Tanto para a sociologia no sentido atual quanto para a história o objeto de conhecimento é o complexo de significados da ação” (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 34). Essas duas marchas, portanto, se referem à distinção primordial entre o método de Durkheim e de Weber, traduzidos como a origem do HM e do IM na sociologia. Enquanto para Durkheim o que impera é a objetividade dos fenômenos sociais entendidos como coisas devido a sua exterioridade e exercendo coerção sobre os indivíduos, Weber, por sua vez, entendia que a compreensão de tais fenômenos não poderia ser dissociada dos sentidos que os sujeitos conferiam a tais fenômenos, o que, para Durkheim extingiria a cientificidade da sociologia (DURKHEIM, 1999, p. 29; 98).

Berger e Luckmann perceberam uma complementaridade entre Durkheim e Weber que somente a dialética operada na vida cotidiana exteriorização, objetivação, interiorização poderia explicar. Por isso, o interacionismo simbólico ora aparece como uma forma fraca de IM, ora como nem IM e nem HM nos capítulos anteriores. Essa complementaridade aponta o caminho sobre o qual se desenvolveram os estudos sobre instituições. Reconheceram, portanto, que a sociedade tanto possui uma facticidade objetiva quanto um significado subjetivo, que a torna ‘sui generis’ no sentido que Durkheim utilizou para definir a sociedade como algo único, incomparável, e não como a soma de individualidades. *Há uma realidade objetiva, uma subjetividade e racionalidade coletivamente orientada por esses universos simbólicos existentes.*

A fundação do IM (WEBER) e do HM (Durkheim) na Sociologia

Muito do que dissemos nos capítulos precedentes encontra sua validade e reforço máximo na sociologia contemporânea weberiana. Importante intelectual alemão cujos escritos ecoam nos campos da economia, filosofia, direito, ciência política, administração e também na sociologia, disciplina da qual é considerado um dos fundadores, *Weber construiu um arcabouço teórico em que o indivíduo é a unidade de análise e o objeto, o sentido da ação social que é, por si, subjetivo, “nesta acepção rigorosamente não psicológica do termo”* (COHN, p. XIV In WEBER, 2000). Assim, “O agente individual é a unidade da análise sociológica, a única entidade capaz de conferir significado as suas ações (QUINTANEIRO et alli, 1995: p. 112) Agir socialmente é praticar ações sociais. Essa ação é centrada no agente, o ator da ação e seu significado.

Por ‘ação’ entende-se, neste caso, um comportamento humano (tanto faz tratar-se de um fazer externo ou interno, de omitir ou permitir) sempre que e na medida em que o agente ou os agentes o relacionem com um sentido subjetivo. Ação ‘social’, por sua vez, significa uma ação que, quanto a seu sentido, visado pelo agente ou os agentes, se refere ao comportamento de outros, orientando-se por este em seu curso. (WEBER, 2000: p. 3)

Para a ação ser social é preciso que haja um sentido pautado naquilo que é coletivamente compartilhado, uma vez que outro indivíduo precisa compreendê-la, isto é, que os indivíduos não apenas estejam aptos para interpretar de uma determinada forma – a forma esperada por aquele que empreendeu a ação social – mas que realmente o façam.

Por essa razão, conhecemos a teoria weberiana como sociologia compreensiva. *Compartilhar o(s) sentido(s) da ação social é condição imprescindível para que haja compreensão dos significados presentes nas ações. Portanto, o sentido visado da ação é subjetivo, porém não psicológico, uma vez que mesmo que o indivíduo seja a unidade de análise a que nos referimos é a uma coletividade de indivíduos que esse sentido se dirige.*

Ser subjetivo significa que o sentido da ação não está dado objetivamente na realidade como um leque de opções disponíveis para o indivíduo escolher. Pelo contrário, esse sentido somente se manifesta por meio da ação individual, como resultado das interpretações que os indivíduos impõem à ação.

[...] o sentido da ação não é algo já dado que de algum modo seja ‘visado’ pelo agente como ‘meta’ da sua ação mas é a representação que ele, como agente, tem do curso da sua ação e que comanda a sua execução. [...] Dessa forma seria possível evitar a impressão de que o sentido já estivesse de alguma forma ‘pronto’ antes de se encetar a ação e fosse portanto uma referência objetiva já dada. No esquema analítico weberiano *tudo* passa pelas concepções ou representações que os agentes (sempre individuais, em última instância) tem dos motivos, meios e fins das ações sociais em que se envolvem. Daí a dimensão *subjetiva* da ação. E motivos, meios e fins têm, para o agente, caráter significativo. Daí a dimensão de *sentido* da ação. (COHN, p. xiv-xv In WEBER, 2000)

Além das ações sociais, há também as relações sociais. Essas envolvem “o comportamento reciprocamente referido quanto a seu conteúdo de sentido por uma pluralidade de agentes e que se orienta por essa referência.” (WEBER, 2000, p. 16). Isso não significa, contudo, que todos os atores em interação precisam concordar sobre o objeto da relação social. Apenas significa que *todos compartilham o sentido da ação*, isto é, todos a entendem da mesma forma (QUINTANEIRO, 1995, p.109-110). Utilizando as relações discutidas por North como exemplo, seria possível afirmar que há uma relação social quando todos podem não apenas acessar às mesmas informações, mas também entendê-las da mesma

forma porque compartilham dos signos e significados a ela conferidos⁹⁷, havendo expectativas mútuas sobre determinado comportamento social.

Em outros termos, a relação social só é possível se os indivíduos possuem a mesma gramática simbólica (GEERTZ, 1989), o mesmo universo de significado (BERGER; LUCKMANN, 1998; GEERTZ, 1989). A relação social demanda, portanto, uma expectativa mútua. Assim, tanto as relações de amizade ou inimizade, bem como as relações políticas e econômicas também são relações sociais.

Esses significados traduzem o sentido da ação. No entanto, trata-se de um sentido subjetivo não psicológico, da forma como Geertz recuperou posteriormente para explicar o conceito de cultura. Mas como seria possível um sentido subjetivo não psicológico?

O erro está no conceito do ‘psíquico’: tudo o que não é ‘físico’ seria ‘psíquico’. Mas, certamente, não é coisa ‘psíquica’ o sentido de um exemplo aritmético que alguém tenha em mente. A consideração racional de uma pessoa sobre se determinada ação é proveitosa ou não para determinados interesses dados, em vista das consequências a serem esperadas, e a decisão resultante *são coisas cuja compreensão nem por um fio é facilitada por considerações psicológicas.* (GEERTZ, 1989, 12)

O sentido subjetivo é compartilhado por uma sociedade, um dado contexto histórico, com uma extensão e intensidade em sua validade empírica.

Vejamos o caso do projeto de uma linha de montagem para produção de automóveis: para os engenheiros e equipes técnicas envolvidas no projeto, trata-se apenas de um projeto tecnológico, para o qual é necessário o investimento de recursos materiais, humanos, capital e conhecimentos. Um sociólogo examinando o mesmo projeto verá, aí, um conjunto de outras questões: a percepção cultural que esta equipe tem da divisão social do trabalho na nossa sociedade, herdada da cultura greco-romana, torna possível a concepção de um conjunto de tecnologias que separa o trabalho de concepção do de execução e o emprego de pessoas em tarefas meramente complementares às das máquinas. Há uma visão racional-instrumental do ser humano no universo da produção, que torna possível a reprodução de certas formas bastante específicas de divisão social do trabalho e mantém a tendência de divisão social por classes na nossa sociedade. Isto torna lógica e racional as ações humanas em conjunto, orquestradas para a concretização do projeto, e permite a concordância das inteligências sobre as formas adequadas de fazê-lo. (MIGUELES, 2003, p. 5-6)

De alguma forma, poderia parecer que o sentido da ação está dado objetivamente na sociedade, mas o fato de sociólogos e engenheiros ‘lerem’ o mesmo ‘texto social’ de formas distintas, a partir de suas representações e interesses indica que há uma subjetividade coletivamente compartilhada entre cada grupo. Essa subjetividade é racional para determinado

⁹⁷ Quando tratarmos do exemplo da vaca, ao discutirmos as implicações do conceito de cultura em antropologia, esta ideia encontrará seus desdobramentos e esclarecimentos.

conjunto de atores sociais. Ler um texto social é uma metáfora que nos ajuda a entender como as visões de mundo influenciam significativamente as formas de representar a realidade social. As ações dos indivíduos só encontram sentido relacionadas a essas macrovisões de mundo que são racionais, embora subjetivas e coletivas, simultaneamente. *Em Weber, quando procuramos o sentido da ação social, estamos procurando as representações, os elementos simbólicos, as lógicas que informam o comportamento do indivíduo, isto é, estamos buscando o conhecimento compartilhado subjetivamente, em um sentido não-psicológico de 'subjetivo'.*

Há também um sentido objetivo na ação. A realidade objetiva que apreendemos (interiorizamos de forma particular, subjetiva) por meio da educação e interações sociais que Berger e Luckmann (1998) nos ensina não é inexistente na teoria weberiana. Ela aparece como uma situação concreta a partir da qual as ações são conduzidas, situação esta que gera expectativas sobre as ações e relações sociais. Em última análise,

[...] toda ação social, orienta-se, por definição, pela situação objetiva e por suas conexões de efeitos. [...] A ação individual e o sentido concreto são alimentados, desde o início, com conteúdos e referências significativos objetivos. Além disso, precisamente esse estado intencional inicial subordina-se, na sua realização, ao processo sociológico: cada indivíduo é socializado junto com sua intenção e ação. [...] É da essência do 'processo de socialização' e de todo o enredamento do indivíduo nele que intenções e ações sejam levadas a operar no conjunto das circunstâncias sociais e no processo permanente de societarização. Se não fosse assim, não existiria o problema específico da Sociologia: o resultado da interação mostra, na maioria dos casos, um sentido modificado, por assim dizer, socializado, investido no resultado da ação conjunta social. E os domínios de sentido, que se iniciam com o indivíduo como agente social e se tornam cada vez mais abrangentes, podem levar – comparadas àquela situação social – a uma transformação máxima do sentido e dos resultados das ações. Isto é, o agente individual tem de participar na constituição do sentido objetivo-funcional das relações e instituições com que lida, incorporando-as cada vez mais – ao preço de sua própria participação ativa nesses fenômenos. (WINCKELMANN, 1976, p. xxvi/ xxvii *apud* WEBER, 2000)

No sentido que os indivíduos conferem à ação podemos encontrar referências objetivas que orientam a adequação da ação do indivíduo à situação concreta. Influências sociais e interesse individual se combinam na construção das relações sociais. A esse tipo de argumentações que Udehn (2001) se referia como IM em sua versão fraca, porque considerava a influencia do contexto no qual os sujeitos estavam inseridos. O objetivo visado na ação não é um dado da realidade, e sim fruto da intenção individual que opera com categorias objetivas para construir as relações sociais necessárias.

Além disso, Weber aponta acima, o resultado da societarização como objeto da sociologia e aqui, em muito se assemelha a Berger e Luckmann (1998). Existe uma realidade social que é fruto das interações humanas. É o sentido das ações individuais – as conexões de

sentido que criam os universos simbólicos, ao mesmo tempo em que deles são fruto, que nos permitem viver nessa realidade. E assim chega a relação dos indivíduos com as instituições: *ao agir com sentido, os atores imputam uma expectativa sobre as próprias instituições, sendo estas, ao mesmo tempo, o resultado das interações sociais conjuntas que conferem elementos objetivos com os quais se articulam os sentidos subjetivos dessas mesmas ações.* Em suma, assim podemos entender a interação entre ação individual e situação concreta: como uma permanente articulação em prol da possibilidade do entendimento, da compreensão, da conexão dos sentidos.

À ação social confronta-se inevitavelmente o conjunto do mundo objetivo-concreto. [...] Não se trata aí, de modo algum, de um confronto direto, entre ação e situação, mas sempre de uma concatenação de ambas in actu: pela orientação (subjetiva) do agente na situação inicial, pelas esperanças reais por este nutridas, pela causalidade entre fim e meios, pela possibilidade anterior-subjetiva (e a posterior-objetiva), pela probabilidade estatística do sucesso intencionado. (WINCKELMANN, 1976, p. xxvi/ xxvii *apud* WEBER, 2000, p. xxix)

É então imprescindível que a ação e a situação sejam entendidas de forma conjunta na tentativa da compreensão dos sentidos da ação. Weber é o sociólogo que por entender o indivíduo como unidade de análise foca na ação e interação deste com a sociedade. Sua teoria social difere da funcionalista, na qual encontramos Durkheim e Mary Douglas conferindo um papel significativo à influência institucional sobre o indivíduo ao defenderem que os comportamentos humanos são produtos de forças sociais.

Durkheim: a objetividade dos fatos sociais e as instituições

Entre os clássicos das ciências sociais que mais se debruçaram sobre o papel das instituições sociais na sociedade e sua influência sobre os indivíduos, Durkheim é o que mais se destaca e será de fundamental importância para esta tese. Tanto quanto Weber, Durkheim esteve preocupado em distinguir o objeto de estudo da sociologia como sendo distinto do objeto das demais ciências humanas. Lembrando que a sociologia somente surge no século XIX, definir seu objeto era uma preocupação genuína porque estes autores fundaram o que viria a ser um novo campo de investigação nas ciências humanas.

Sua teoria reconhece a existência tanto da consciência individual quanto coletiva como ‘coisas’ separadas. E não seria a partir da observação do particular, do individual ou biológico, que se poderia evoluir no entendimento da sociedade. O social é um fenômeno distinto e *sui generis*, traduzido na especificidade do fato social. Durkheim define os fatos sociais, objeto da sociologia, como

[...] toda maneira de agir fixa ou não, suscetível de exercer sobre o indivíduo uma coerção exterior; ou então ainda, que é geral na extensão de uma sociedade dada, apresentando uma existência própria, independente das manifestações individuais que possa ter”, as “maneiras de agir, de pensar e de sentir exteriores ao indivíduo, dotadas de um poder de coerção em virtude do qual se lhe impõem”, ou ainda “maneiras de fazer ou de pensar, reconhecíveis pela particularidade de serem suscetíveis de exercer influência coercitiva sobre as consciências particulares. (DURKHEIM, 1978, p. 11/31 *apud* QUINTANEIRO et alli, 1995: 61-62)

Para Durkheim, a psicologia muito poderia se beneficiar das descobertas sociológicas, mas nem por isso, o método para o estudo do social seria calcado em elementos das teorias da *psique*. Voltar o olhar para a compreensão subjetiva das ações, desviaria a sociologia de seu fim. Este seria alcançado por meio de uma análise dos fatos sociais. Na condição de serem sociais, somente se realizam através dos homens (em seu conjunto), sendo, portanto, produto da atividade humana. Ao discorrer sobre o método, o autor afirma que somente podemos compreender um fato social por meio da análise de outro, porque seu conjunto compõe uma moral coletiva incompreensível de outra forma senão pela objetividade que se propõe em sua análise sociológica. Para ele, *a realidade social só pode ser alcançada por meio do estudo sistemático das coisas*. Isto é, “Não sabemos a priori que ideias estão na origem das diversas correntes entre as quais se divide a vida social, nem se existe alguma; é somente depois de tê-las remontado até suas origens que saberemos de onde elas provem (DURKHEIM, 1978 *apud* QUINTANEIRO et alli, 1995: p. 28).”

Além de serem coisas, isto é, fenômenos exteriores aos indivíduos e, por isso, dotados de uma objetividade, os fatos sociais se imporiam coercitivamente a toda a coletividade social igualmente. Essa coercitividade, entretanto, *é uma coerção moral*, isto é, manifesta-se muito antes que a coação jurídica, tal como entendemos hoje, seja necessária. Durkheim chega a considerá-la uma força natural inerente à realidade. Em outras palavras, aqui Durkheim explora a conformidade dos indivíduos às normas sociais.

“Assim, para fazer o indivíduo submeter-se a ela de boa vontade, não é preciso recorrer a nenhum artifício; basta fazê-lo tomar consciência de seu estado de dependência e de inferioridade naturais – quer ele faça disso uma representação sensível e simbólica pela religião, quer chegue a formar uma noção adequada e definida pela ciência. Como a superioridade que a sociedade tem sobre ele não é simplesmente física, mas intelectual e moral, ela nada tem a temer do livre exame, contanto que deste se faça um justo emprego. A reflexão, fazendo o homem compreender o quanto o ser social é mais rico, mais complexo e mais duradouro que o ser individual, não pode deixar de revelar-lhe as razões inteligíveis da subordinação que dele é exigida e dos sentimentos de apego e de respeito que o hábito fixou em seu coração.” (DURKHEIM, 1999, p. 125)

Essa relação intrínseca do ser humano com a sociedade começa no processo de socialização. Onde outros reforçaram o papel da linguagem, Durkheim reforça o da *educação*. Para o autor, ela é responsável por produzir o ser social, isto é, como discutimos anteriormente, em transformar o homem em ser humano. Por meio dela, o sujeito toma contato com as regras morais de sua sociedade, sentindo, portanto, na escola, os primeiros mecanismos de controle da ordem social⁹⁸.

Qualquer sociedade depende de regras morais sem as quais não há ordem social. O conjunto dessas regras pode ser entendido como uma consciência coletiva, uma concordância acerca das mesmas regras que tornam o coletivo possível. Qualquer rompimento a esse conjunto de valores, condutas, ideias coletivamente compartilhadas pode ser entendida como um rompimento da ordem, uma ofensa à moral social que precisa ser devidamente punida, ou, do contrário, perde-se a razão o esforço para a manutenção da ordem. Durkheim acreditava que o Direito Penal tinha um papel crucial para a ordem social, porque mais que reprimir o contraventor, este, antes, orienta todos os demais a sustentar a ordem estabelecida socialmente.

“A sanção é, de fato, uma consequência do ato, porém uma consequência que resulta não do ato tomado em si mesmo, mas de ele ser conforme ou não a uma regra de conduta preestabelecida. [...] A sanção, portanto, não está ligada à natureza intrínseca do ato, uma vez que ela pode desaparecer enquanto o ato permanece o que era. Ela depende inteiramente da relação que esse ato mantém com uma regra que o permite ou o proíbe. E por isso é por ela que se definem todas as regras do direito e da moral.” (DURKHEIM, s/d, p.3)

Assim, *somente enquanto um ato fere a consciência coletiva ele é considerado passível de sanção*. No entanto, tais sanções podem ocorrer de diversas formas e em diferentes graus – entre elas as repressões verbais, o pagamento em moeda, o rompimento de uma relação de trabalho, o banimento de um indivíduo de uma determinada coletividade, a vergonha pública, a pena de morte, etc., – embora todas tenham a mesma origem, a mesma natureza: uma ofensa aos valores da coletividade.

Entre os elementos que compõem essa moral coletiva, temos as instituições. Elas são regularidades que conferem aos indivíduos os elementos de seus valores, práticas, interesses, cosmologias. Durkheim entende instituição de uma forma ampla, não apenas as formais,

⁹⁸ Após a socialização primária, que poderíamos entender como a “educação de berço”, é a escola o primeiro ambiente de socialização no qual o indivíduo passa a interagir com vários outros em um círculo social, com regras e sanções específicas. Qualquer criança do pré-escolar compreende ainda que possa não saber verbalizar, noções de certo e errado, castigo e punição.

delimitadas em uma organização ou conjunto escrito de regras, mas também as regularidades difusas na consciência coletiva, as instituições informais.

Em seu conceito de instituições, Durkheim as define como “tipos de regularidades na atividade social”, como “toda a crença, todo o comportamento instituído pela coletividade [...]” (DURKHEIM, 1978, p. 9) *Instituições são, portanto, fatos sociais. Logo, exercem força coercitiva sobre os comportamentos individuais e coletivos, e seus objetivos.* São consideradas pelo autor, como determinantes das escolhas, rotinas, práticas etc. Mary Douglas, principal antropóloga a discutir instituições, apresenta uma teoria a partir dessa tradição funcionalista (e do HM), na qual pouco é deixado para a escolha individual, uma vez que sequer o indivíduo é consciente da força coercitiva que tais regularidades exercem sobre seu comportamento.

Antropologia e Funcionalismo em “Como as Instituições Pensam”?

O conceito de fato social é essencial para entender a teoria durkheimiana sobre o papel das instituições, bem como sua recuperação pela antropóloga Mary Douglas em “Como as instituições pensam?”. Este livro data dos anos 1980 e é o primeiro livro que apresenta uma teoria sobre as instituições no sentido mais amplo do termo, abarcando tanto as instituições formais quanto as informais. Entretanto, este tema pode ser encontrado de forma implícita em praticamente todos os estudos antropológicos ou, pelo menos, em todos os que se dedicaram a entender a cultura de uma determinada comunidade por meio de seus modos de organização social na esfera do parentesco, da religião, da economia, do trabalho, da manutenção da ordem vigente, da punição dos divergentes, entre outros⁹⁹.

Ao elaborar esta teoria, Douglas (1998[1986]) prestou uma contribuição significativa à disciplina antropológica. É dela o mérito de condensar os avanços teóricos que a Antropologia realizou desde sua fundação até a década de 1980, contrapondo tais resultados a algumas das principais questões do pensamento institucional desenvolvido até então, incluindo a Teoria da Escolha Racional.

Para Douglas, entre as questões que a Antropologia deveria se colocar estão entender como as instituições se formam e o que motiva as pessoas a se conformar a elas. São questões semelhantes às que Durkheim procurou responder em seus estudos sobre a realidade social.

⁹⁹ Mais especificamente, é possível encontrarmos reflexões sobre as instituições formais e informais nos estudos que trataram das formas de resolução dos conflitos, observando os motivos, as estruturas, as forças que mantêm a ordem social e as que promovem sua mudança, bem como o impacto de seu rompimento.

Adotando a tradição funcionalista da escola francesa de Durkheim, Douglas (1998, [1986]) se preocupou em construir uma teoria sobre *'o controle social da cognição'*, isto é, *como ocorre a relação entre as mentes e as instituições e até que ponto o pensamento depende das instituições* (1998, p. 20-21)? As perguntas que os teóricos da NEI se indagaram, especialmente os que se aprofundam na discussão sobre a construção da cooperação, embora possua um viés diferente, relacionam-se diretamente às indagações de Mary Douglas: o que leva as pessoas a se conformar às regularidades sociais?¹⁰⁰ E, especificamente para Douglass North, o que motiva as ações das pessoas que tomam decisões?

Como as Instituições Pensam (1998 [1986]) é um marco na disciplina antropológica, e procurou responder ao que motiva a criação dessas *instituições* e, uma vez criadas, como elas se mantêm, modificam, interagem com as mentes individuais e estabelecem o que se entende por ordem social¹⁰¹. A partir da contribuição sociológica de Durkheim e Fleck, Douglas conduz uma argumentação sobre a cooperação e a solidariedade social, em oposição à desconfiança e à rejeição, discussão pela qual passa a questão das *convenções* sociais e do conflito. *Sua defesa é que existe uma base compartilhada do conhecimento e dos padrões morais, concluindo que mesmo as decisões supostamente individuais são institucionalmente orientadas. O pensamento individual tal como existe para a TER, assumindo um indivíduo soberano, não existiria, pois o pensamento institucional está subentendido na mente individual quando tenta tomar uma decisão.*

Douglas critica a teoria dos custos de transação de Williamson (1975 *apud* DOUGLAS 1998), porque o autor reconhece haver uma limitação na racionalidade antes defendida como perfeita, mas a fonte desta limitação estaria equivocada. Enquanto Williamson¹⁰², a partir de Herbert A. Simon (1955) defende uma limitação a partir da assimetria de informações, Douglas a defende a partir do fato de o próprio pensamento individual ser, em si, institucionalizado¹⁰³ (DOUGLAS, 1998, p.56-57).

¹⁰⁰ Esta resposta, para esses economistas, pretende ser geral e abstrata o suficiente para entender como conduzir estratégias nas mais diversas situações, a fim de alcançar o melhor resultado possível, ou o melhor resultado diante das informações obtidas.

¹⁰¹ Podemos afirmar que North (2005), de certa forma, procura responder a mesma coisa. A argumentação de Mary Douglas aqui, e Douglass North lá (Cf. Parte II) mostra como o autor difere da abordagem teórica da antropologia, afastando a possibilidade de inserir a cultura em sua tese.

¹⁰² Falamos de Oliver Williamson nesse capítulo porque Mary Douglas parte de sua teoria para criticar a TER e a racionalidade limitada. Mas as críticas aqui pontuadas, poderiam ser estendidas aos estudos que discutem a eficiência das instituições a partir da racionalidade limitada dos agentes (SIMON, 1955).

¹⁰³ Geertz (1989), Berger e Luckmann (1998) contribuem para a sociologia do conhecimento, estudando os universos simbólicos em que os indivíduos se encontram imersos. Discutindo esses autores, acreditamos

Douglas define *instituições* como

[...] um agrupamento de um grupo social legitimado. A *instituição* em questão pode ser uma família, um jogo ou uma cerimônia. A autoridade legitimadora pode ser pessoal [...] ou difusa, baseada na concordância comum em torno de algum princípio fundante. O que está excluído do conceito de *instituição*, nestas páginas, é qualquer arranjo prático puramente instrumental ou provisional, reconhecido enquanto tal. Aqui presume-se que a maior parte das *instituições* mais estabelecidas, quando desafiadas, sejam capazes de concatenar suas reivindicações à legitimidade com sua adequação à natureza do universo. (DOUGLAS, 1998, p. 56)

Na teoria das *instituições* que Douglas (1998) apresenta, ela argumenta que “a própria ideia de um sistema cognitivo supra pessoal provoca um sentimento profundo de insulto” a muitos estudiosos (DOUGLAS, 1998, p. 12), especialmente os economistas. Para a explicação funcionalista, *instituições surgem de forma aparentemente espontânea, mas, na verdade, existe um controle institucional do pensamento e sem semelhante aparato cognitivo os indivíduos não conseguiriam ser capazes de refletir sobre a própria existência, sem conseguir, portanto, nominar objetos, usar categorias, operar as classificações, tomar decisões entre outras operações mentais.*

Por pensar as instituições com tamanha influência na própria cognição humana, defendendo que para uma abordagem alternativa aos estudos institucionais existentes seria necessária uma teoria da cognição que a ela se combinasse, a autora está tratando de uma das questões mais caras aos economistas: a escolha racional. “[...] atribuiremos a inabilidade da conversão a argumentos racionais ao domínio exercido pelas instituições em nossos processos de classificação e de reconhecimento.” (DOUGLAS, 1998, p. 17)

Seriam, portanto, as instituições que “pensariam por nós” ao pensar em nós, isto é, ao pensarmos utilizando dos signos e significados que as instituições nos conferem ao longo de nossa socialização. A crítica que Douglas (1998) faz a Williamson (1975), ao falar sobre a teoria dos efeitos exercidos pelo fornecimento da informação sobre o mercado, também perpassa o conceito de racionalidade adotado, ainda que este autor já esteja partindo da racionalidade limitada.

Deste modo a escolha de um indivíduo entre trabalhar como um empreendedor independente, tendo em vista o lucro, ou trabalhar em troca de um salário, no interior de uma hierarquia, é tomada a partir de uma base racional depois que ele pesquisou o ambiente econômico e, sobretudo, os custos da informação. (DOUGLAS, 1998, p. 57)

Williamson (1975 *apud* DOUGLAS, 1998) vincula a teoria das *instituições* ao custo de transação, ao acesso às informações, e ao controle das incertezas, assumindo que o comportamento tende a conformar-se à matriz institucional, para contrapor semelhantes argumentações. Douglas então apresenta Schotter (1981) como um contraponto que confere ainda maior importância às *instituições* na promoção da coordenação entre os diferentes atores sociais. Para Schotter, as instituições seriam dispositivos que minimizam a entropia ao estabelecer normas que podem conter todas as informações necessárias à coordenação. “Quando tudo está institucionalizado, nenhuma história ou nenhum outro dispositivo de acumulação são necessários: ‘A *instituição* diz tudo’.” (SCHOTTER, 1981, p. 139 *apud* DOUGLAS, 1998, p. 57-8).

Schotter “[...] presume, nas forças sociais, um impulso em direção ao equilíbrio.” (DOUGLAS, 1998, p. 58) Entretanto, não informa como as *instituições* começam e se cristalizam, conferindo estabilidade à ordem social e essa é a crítica que Douglas faz a sua obra, seu principal ponto de crítica a Schotter (1981). Seu pensamento diferiria do pensamento antropológico, em que a questão não aparece em termos de coordenação e equilíbrio. Pelo contrário, para a Antropologia, “O equilíbrio não pode ser pressuposto; ele deve ser demonstrado e com diferentes demonstrações para cada tipo de sociedade”. (DOUGLAS, 1998, p. 58)

Para Mary Douglas, o ponto crucial sobre as *instituições* pode ser apresentado a partir da crítica que faz a Schotter (1981).

Antes que ela possa realizar seu trabalho, no sentido de reduzir a entropia, a *instituição* incipiente precisa de algum princípio estabilizador que detenha sua abdicação prematura. Tal princípio estabilizador é a naturalização das classificações sociais. É necessário existir uma analogia por meio da qual a estrutura social de um conjunto fundamental de relações sociais será encontrada ou no mundo físico ou no mundo sobrenatural ou na eternidade em qualquer outro lugar, contanto que não seja encarada como um arranjo socialmente elaborado. Quando a analogia é aplicada de um determinado conjunto de relações sociais a outro e vice-versa, e destes conjuntos à natureza, sua estrutura formal recorrente torna-se facilmente reconhecida e revestida de uma verdade que se autolegitima. (DOUGLAS, 1998, p. 58)

Para a autora, “Uma resposta só parece ser correta quando apoia o pensamento institucional que já se encontra na mente dos indivíduos enquanto eles procuram chegar a uma decisão.” (DOUGLAS, 1998, p. 18) Esse processo de institucionalização e de cristalização dos elementos em *instituições* deve-se ao que a autora descreve como *analogia*. As

instituições são fundadas na razão e na natureza¹⁰⁴ e ambas se utilizam das analogias existentes na sociedade para se reforçar.

Como precisamos de algo que garanta a permanência da instituição nascente até que ela possa ‘realizar seu trabalho’, surge o papel da analogia. Estas são permitidas pelas estruturas de pensamento, pela capacidade humana de classificar e criar identificações dentro das classificações pela analogia. Encontrando tais identificações, a estrutura institucional aparece de forma mais legítima.

Quando naturalizadas como parte da ordem, tornam-se elementos que fundamentam a argumentação sobre a qual se erguem as crenças, ideologias, normas e *convenções* de uma sociedade a uma determinada época. Quando muda a analogia, mudam as concepções existentes na sociedade, o que pode levar a própria mudança institucional (DOUGLAS, 1998, p. 121-122).

O problema ressaltado pela teoria de Douglas que não pactua com a TER ou com a racionalidade limitada é que se a mente individual é institucionalizada, somente dentro dessa institucionalização ele consegue pensar. É o momento em que a linguagem assume um papel fundamental em sua teoria, pois o entendimento sobre o mundo, bem como todas as interações daí decorrentes, institucionaliza-se.

[...] as semelhanças que proporcionam analogias sociais favoráveis são constituídas basicamente para legitimar as *instituições* sociais e não se pretende que, a partir delas, se façam inferências sobre as coisas físicas. Além disso, o empenho em fortalecer *instituições* sociais frágeis assentando-as na natureza é derrotado tão logo seja reconhecido enquanto tal. É por isso que as analogias fundantes precisam ser ocultas e que o domínio do estilo de pensamento sobre o mundo do pensamento tem de ser secreto. (DOUGLAS, 1998, p. 62)

Durkheim já apontava que nunca, ou quase nunca, esse indivíduo tem consciência do papel que o ‘estilo de pensamento de uma época’ desempenhava sobre suas mentes, incitando-os, subjetivamente, a concordar ou discordar de algo. Mas Douglas, embora apresente uma teoria quase determinista sobre a institucionalização do pensamento, aponta que *é possível refletirmos sobre ele, desde que conheçamos a forma como seu controle institucional é imposto a nossas mentes.*

Assim, reconhecer as analogias pode ser essencial, porque são elas que fundamentam as instituições. Decorre das analogias, a atitude humana de conferir similaridade ou

¹⁰⁴ Porque costumam se tornar naturalizadas.

uniformidade a algo. Essas são conferidas e fixadas pelas instituições, bem como a classificação que as pessoas conferem as coisas, o próprio ato de nomeá-las. No entanto

Tendo aceitado que as pessoas classificam, também podemos reconhecer que sua classificação pessoal possui algum grau de autonomia. As comunidades classificam de maneira diferente. Conforme já vimos, *as instituições sobrevivem atrelando todo o processo de informação à tarefa de se afirmarem*. A comunidade instituída bloqueia a curiosidade pessoal, organiza a memória pública e impõe heroicamente a certeza ou a incerteza [...] *mas as pessoas não operam individualmente a classificação*. Trata-se de um processo cognitivo que as envolve da mesma maneira com que elas são envolvidas com as estratégias e resultados finais do cenário econômico na constituição da linguagem. As pessoas, individualmente, fazem escolhas no interior das classificações. Algo mais governa suas escolhas, isto é, alguma necessidade de uma comunicação mais fácil, um impulso para um novo enfoque, tendo em vista a precisão. A mudança será uma réplica à visão de um novo tipo de comunidade. (DOUGLAS, 1998, p. 107)

Assim, embora pertençam a tradições sociológicas diferentes, Douglas e Geertz concordam que a linguagem é essencial à formação do pensamento humano, entendido em suas relações com a cultura e com as instituições. Douglas reconhece que os indivíduos fazem escolhas, mas que tais escolhas estão *no interior das classificações socialmente dadas ou como diria Weber, dispostas na situação concreta*. O pensamento institucionalista e neoinstitucionalista da economia, difere dessa concepção de instituição.

A crítica de Mary Douglas à Escolha Racional

A abordagem da escola austríaca pensava a ordem sendo espontânea em termos de sua formação e manutenção, sem a necessidade de uma autoridade política orientando a sociedade. Se a criticarmos sob o pensamento de Douglas (1998), a questão não perpassa o viés da necessidade ou da dispensa da autoridade política, mas sim que existindo essa espontaneidade, ela já está impregnada dos processos de classificação institucionalizados.

Douglas (1998) critica os economistas por se conformarem com a ideia da racionalidade perfeita ou limitada como a resposta para todo o aparato conceitual com o qual o indivíduo escolhe em sua esfera de escolha individual. Nas palavras da autora,

É axiomático, para a teoria, que o comportamento racional se baseia em motivos de auto-referenciação. O indivíduo calcula o que é aquilo que melhor atende a seus interesses e age de acordo com isso. Este é o fundamento da teoria sobre a qual se baseia a análise econômica e política e, no entanto, ficamos com a impressão contrária. Nossa intuição nos diz que os indivíduos contribuem, sim, para o bem público com generosidade, até mesmo sem hesitações, sem a intenção óbvia de obter benefício próprio. (DOUGLAS, 1998, p. 23)

Era isso que Durkheim defendia ao tratar da solidariedade e do laço social, bem como Fleck. Ambos são interlocutores que Douglas (1998) recupera para justificar uma abordagem funcionalista e sua crítica às teorias institucionais existentes, bem como para justificar o papel da cognição na construção de uma teoria das *instituições*. Foram eles os primeiros a apontar que *só existe solidariedade quando os indivíduos compartilham suas categorias de pensamento*. Seriam as classificações, operações e metáforas, isto é, o sentido da ordem, dadas ao indivíduo pelo entorno social (DOUGLAS, 1998, p. 24). No entanto, esses autores falham ao não explicar os motivos do sacrifício do indivíduo pelo bem da coletividade, especial demanda dos teóricos da escolha racional.

O sacrifício individual pelo bem da coletividade que Mary Douglas se refere ocorre porque *não há forma de abdicar das instituições e, ao mesmo tempo, continuar membro de uma dada sociedade*.

Como a autora mesmo aponta, “as instituições se lembram e se esquecem”, “iluminam e obscurecem”, e a partir disso “tomam decisões de vida e de morte”¹⁰⁵. Isto é, *somos nós que tomamos tais decisões, mas o fazemos dentro de todas as categorias de pensamento que as instituições nos conferiram*. Esse exemplo encontrado em “Algumas Formas Primitivas de Classificação” ilustra de forma significativa o quanto o pensamento institucionalizado por meio das classificações decide, em última análise, quem deve viver ou morrer.

Sabe-se que, em todos esses tipos de sociedades, a morte jamais é considerada como um acontecimento natural, devida à ação de causas puramente físicas; é quase sempre atribuída à influência mágica de algum feiticeiro, e à determinação do culpável faz parte integrante dos ritos funerários. Ora, entre os Wakelbura, é a classificação das coisas por fátia se por classes matrimoniais que fornece o meio de descobrir a classe à a qual pertence o sujeito responsável, e talvez o próprio sujeito. Sobre o madeiramento em que repousa o corpo e em torno dele, os guerreiros aplainam cuidadosamente a terra de forma que a mais ligeira marca seja invisível. No dia seguinte examina-se atentamente o terreno sob o cadáver. Se um animal passou por ali, facilmente se lhe descobre as pegadas; os negros deduzem daí a classe de pessoa que causou a morte de seu parente. Por exemplo, se se descobrem pegadas de um cão selvagem, saber-se-á que o assassino é um Malera ou um Banbei; pois é a esta fátia e a classe a que pertence o referido animal. (DURKHEIM, MAUSS, 1981, p. 408)

Por isso, em última análise, a autora afirma que as instituições tomam as decisões. Consequentemente, *há muito pouco da liberdade embutida na premissa da racionalidade instrumental da TER, replicada em diversas escolas da disciplina econômica*. Não é à toa

¹⁰⁵ “As instituições se lembram e se esquecem e “As instituições tomam decisão de vida e de morte” são títulos de capítulos do livro “Como as instituições pensam?”(DOUGLAS, 1998).

que, em geral, “*A própria ideia de um sistema cognitivo supra pessoal provoca um sentimento profundo de insulto*” (DOUGLAS, 1998, p. 12) nos economistas.

Douglass North dedicou boa parte de seus estudos a entender qual o papel das instituições no comportamento dos indivíduos ao tomar decisões. Recuperando aqui uma parte da teoria sobre cultura e instituições nas ciências sociais, avançaremos na tentativa de compreender melhor as instituições, especialmente as informais, aquelas que independem de uma autoridade estabelecida para subsistir, isto é, a autoridade que legitima a instituição é apenas a própria sociedade.

Instituições e o aparato sociológico da coação

Embora possamos encontrar diferenças significativas entre a tradição funcionalista e a sociologia compreensiva, ambas se preocuparam em discutir os elementos legitimadores das instituições e ambas as entendem como regularidades da conduta, embora em extensões significativamente distintas: enquanto para Durkheim elas são determinantes dos comportamentos individuais, para Weber elas apenas os orienta – é o indivíduo que, ao agir, determina o sentido da sua ação e Mary Douglas segue a tradição funcionalista, porém abre espaço para a reflexividade individual.

Em Durkheim, as classificações legitimam as instituições; em Douglas, as analogias. Em Weber, como nos autores citados, a legitimação dos meios coativos das instituições (formais e informais) é significativamente importante para manter a ordem social a ponto de, por vezes, ser mais importante do que o próprio aparato jurídico. Os meios coativos não violentos podem trazer efeitos muito seguros para a observância das regularidades. Por outro lado, mesmo os meios coativos jurídicos podem ser reforçados pelos aparatos coativos das comunidades ou associações. Esses meios coativos não violentos reforçam para a comunidade as regularidades que funcionam como a orientação das ações por esta e, não necessariamente, sua observância por todos os seus membros, porque o fato de alguns desobedecerem, não significa que a regra não é válida. Há sempre a possibilidade do descumprimento consciente de uma regra de acordo com o interesse apresentado em cada situação.

As regularidades, desde que estejam orientadas por regras e não por hábito inconsciente são, em parte, regularidades de *costume* e *convenção*, porém, na maioria das vezes, são também máximas da ação subjetivamente racional referente a fim, em *interesse próprio* de cada um dos participantes, com cuja eficácia esse e outros contam e

frequentemente podem fazê-lo, de modo objetivo, em virtude de relações associativas ou consensos especiais, porém não protegidos por coação jurídica. (WEBER, 2000, p. 218-219)

Por essa razão, Weber aponta que os motivos pelos quais obedecemos as regularidades sociais são:

1. Porque o mundo circundante aprova ou desaprova o oposto;
2. Porque nos habituamos inconscientemente à ordem (às regularidades) da vida

sentida como *costume*.

Mas não apenas por esses motivos. O terceiro motivo seria porque a vigência empírica¹⁰⁶ de uma *norma* e/ou *convenção* estaria diretamente vinculada aos interesses individuais em razão das oportunidades que dela resultam. No caso das *normas*, utilizamo-las para criar oportunidades ou garanti-las, baseando-nos no direito estatuído quando pactuamos (um contrato) ou impomos ao contrato uma *norma* jurídica.

Assim, a coação jurídica, ao transformar um *costume* em um dever jurídico, quase nada acrescenta em sua eficácia e, quando contra ele se dirige, frequentemente fracassa na tentativa de influenciar as ações efetivas. E é em razão disto que Weber não antagoniza a ordem jurídica e a ordem convencional, porque também a *convenção* é apoiada por coação psíquica ou mesmo física. O que a distingue é a *estrutura sociológica da coação* pela falta de pessoas aptas a aplicar a força coativa, que pode ser o aparato coativo do Estado (*third-party enforcement*) ou mesmo sacerdotes no caso de sociedades na qual a religião assume o papel ordenador, que configuram uma ordem jurídica (WEBER, 2000, p. 219-220).

Douglass North dedica uma boa parte de seus estudos à compreensão dos mecanismos de *enforcement*. Apresenta a ideologia como importante mecanismo de legitimação da ordem social e das instituições criadas. Recuperaremos essa discussão sobre o aparato sociológico da coação e veremos em que medida North o observa.

Conclusão

Enfim, vimos que Weber, buscou explicar a sociedade pela compreensão dos sentidos que os indivíduos atribuíam as suas ações bem como os efeitos da conduta individual em outros indivíduos. Dentre seus estudos, aqueles especificamente da área de sociologia econômica, buscaram entender os fenômenos econômicos, a partir da ação social e do papel das regularidades exteriores (usos, costumes, normas e convenções sociais) a essa conduta,

¹⁰⁶ Isto é, a ausência de contradição lógica interna entre as normas e a realidade social que ela orienta.

orientando-a. Ele não apenas entendia as regularidades como forças sociais importantes (outros motivos socialmente reguladores e garantidores da ordem), mas também não as considerava determinantes da conduta, uma vez que defendia que o interesse individual na continuidade das relações era crucial na observância ou não dessas orientações.

Na relação entre a ação social e a situação dada, os indivíduos precisam agir e essa ação possui motivação e é baseada em determinadas expectativas. No entanto, essas nem sempre são racionais, tais como entendidas pela racionalidade perfeita, nem completamente influenciadas pelas instituições como defenderia Douglas (1998)¹⁰⁷. Weber é o autor que, embora defensor do individualismo metodológico, defende um ponto de equilíbrio entre essas duas abordagens.

A ação real sucede, na maioria dos casos, em surda semiconsciência ou inconsciência de seu 'sentido visado'. O agente mais o 'sente', de forma indeterminada do que o sabe ou tem 'clara ideia' dele; na maioria dos casos, age instintiva ou habitualmente. Apenas ocasionalmente e, no caso de ações análogas em massa, muitas vezes só em poucos indivíduos, eleva-se à consciência um sentido (seja racional, seja irracional) da ação. Uma ação determinada pelo sentido efetivamente, isto é, claramente e com plena consciência, é na realidade apenas um caso-limite. Toda consideração histórica e sociológica tem de ter em conta esse fato ao analisar a realidade. Mas isto não deve impedir que a Sociologia construa seus conceitos mediante a classificação do possível 'sentido subjetivo', isto é, como se a ação, seu decorrer real, se orientasse conscientemente por um sentido, sempre que se trata da consideração da realidade concreta, tem de ter em conta a distância entre esta e a construção hipotética, averiguando a natureza e a medida desta distância. (WEBER, 2000, p. 13)

Encontramos, portanto, o argumento de que 'o homem é opaco para si mesmo', comum às ciências humanas, também na teoria weberiana. Para Weber, há uma semiconsciência do sentido da sua ação. Ela nos remete à concepção de Berger e Luckmann quando apontam a conversa, isto é, a linguagem, como parte significativa da reprodução e manutenção de nosso universo simbólico quando afirmaram que "A maior parte da conversa não define em muitas palavras a natureza do mundo. Ao contrário, ocorre tendo por pano de fundo um mundo que é tacitamente aceito como verdadeiro." (BERGER; LUCKMANN, 1998, p. 203)

E é este pano de fundo que é semiconsciente ou inconsciente para o Weber (1999). Isso nos é fundamental, pois vai de encontro à teoria econômica em seu entendimento do indivíduo como um ser que, uma vez possuindo todas as informações, pode tomar decisões

¹⁰⁷ Mary Douglas confere algum espaço para a reflexividade, mas afirma que o sujeito encontra dificuldade para realizá-la. Assim, sua teoria é funcionalista, o que em sociologia indicaria um tipo de HM, mas como afirmamos aqui, não se trata de posicionar os autores em um dos lados da dicotomia. A realidade só pode ser compreendida, ultrapassando-a.

plenamente racionais. Assim como Douglas (1998), embora com pontos de partida diferentes, Weber aponta que a racionalidade individual é limitada por outros meios que não apenas o acesso às informações ou limites neurofisiológicos. Entre eles encontramos o papel das instituições informais estabelecendo as situações concretas sobre as quais agem as regularidades sociais, em termos weberianos, enquanto, na teoria de Douglas poderíamos falar no pensamento institucionalizado interferindo na utilização das representações pelo homem ao tomar decisões e ainda poderíamos mencionar Geertz apontando que as decisões ocorrem dentro de uma hierarquia de estrutura de significados dentro da qual o pensamento humano é capaz de operar suas lógicas simbólicas, ou suas formas de classificação, como nos ensinaria Durkheim e Mauss.

Há pouquíssimos pontos de interação estruturados, e muito menos de consenso, entre a antropologia, a sociologia, a linguística, a psicologia e a psicanálise. Mas há uma questão sobre a qual a maioria dos pesquisadores destes campos tendem a concordar: *o ser humano é opaco para si mesmo*. Não conhece as forças culturais, linguísticas, estruturais ou funcionais que atuam sobre sua percepção e ação sobre o mundo, nem as formas como seu universo subjetivo distorce ou direciona a sua percepção dos fenômenos externos. [...] Há ainda um outro elemento complicador do estudo do entendimento e da percepção humanos: as teorias do conhecimento apontam para o fato de que a linguagem e os signos que as compõem são estruturantes da consciência, o que torna bastante complexa a questão do estudo das estruturas ou dos processos subjetivos dos sujeitos em qualquer esforço científico. (ECO, 1997 *apud* MIGUELES, 2003, 4, grifo nosso)

Discutimos extensamente o papel do simbólico porque é o estudo do simbólico que nos ajuda a entender que o homem é opaco para si mesmo. Pensando em argumentos disponíveis nas teorias discutidas, *a racionalidade humana não apenas é limitada porque o homem possui limites cognitivos, mas, principalmente, porque o homem é opaco para si mesmo, isto é, ele vive em uma 'semiconsciência' ou 'inconsciência'* (WEBER, 2000) *dos significados emaranhados nas teias que ele mesmo teceu* (GEERTZ, 1989). *A limitação não seria fruto de capacidades físicas/neurais ou mesmo do conjunto de informações que ele teve acesso em contraposição ao conjunto que ele poderia ter acesso, mas não teve. A limitação está na própria estrutura do pensamento humano, no quanto está imerso em processos de classificações e tipificações* (MAUSS, DURKHEIM, 1981; BERGER, LUCKMANN, 1998), analogias e simbolismos (DOUGLAS, 1998; GEERTZ, 1989), enfim, *em formas de institucionalização e construções do simbólico. E todos esses processos dependem da linguagem para ocorrer*. Essa é a crítica central que essa tese realiza acerca da racionalidade nos estudos econômicos e, por isso, precisávamos retornar a noção de sujeito, suas formas de conhecer e operar com aprendizados oriundos da socialização. Nosso problema, como

dissemos, é anterior à discussão que a economia faz sobre a racionalidade, porque está na própria capacidade do homem de aprender significados dentro de uma cultura e ressignificá-los dentro da mesma cultura.

Assim, a própria compreensão da institucionalização do pensamento é uma forma de entender a racionalidade, mas uma racionalidade coletivamente compartilhada, que é comum aos indivíduos por conformarem uma moralidade coletiva galgada nas analogias e nas classificações. E, estas, por sua vez, derivam e criam a cultura, no exercício de exteriorização, objetivação e interiorização da realidade tal como descrito por Berger e Luckmann. O conceito de instituições, para as ciências sociais, não poderia estar de forma alguma desvinculado da ideia de cultura, pois é esta que possibilita, por meio da linguagem, que algo seja institucionalizado.

Uma vez apresentado esse referencial teórico, que reconhecemos ser amplo o suficiente para mostrar que há muito a ser aproveitado nas ciências sociais sobre as instituições e seu papel na sociedade, bem como a relação da noção de indivíduo, os processos de racionalidade e o entendimento da cultura para enriquecer os estudos da NEI e, especificamente do North, prosseguimos com a parte II. Nela, poderemos confrontar esses autores com a teoria apresentada por North em cinco obras, a primeira publicada em 1973 e a última em 2009, na tentativa de acompanhar a evolução do pensamento do autor e, nele, os temas centrais a essa tese.

Parte II:

Analisando Douglass North de 1973 a 2009: Indivíduo; Racionalidade; Cultura e instituições

If economic growth simply was a function of the growth in the stock of knowledge and technology then the future well-being of the human race would appear to be assured. Once we take into account the complex, and still far from understood, interaction between consciousness and evolving cultures no such assurance exists. The way in which beliefs → institutions → organizations → policies → outcomes evolves has led to unparalleled economic well-being and to endless disasters and human misery. We still have some distance to go before we understand completely the process of economic growth but we have learned a good deal. (NORTH, 2005, p. 155)

Capítulo 5 - The Rise of the Western World: A New Economic History (1973)

Introdução

A primeira obra de referência que escolhemos para analisar North é “The Rise of the Western World: A New Economic History” (1973), em coautoria com Robert Paul Thomas. Neste livro, os autores procuram construir uma teoria neoclássica das instituições. Eles defendem que as instituições evoluíram com os recursos da economia (dotação de fatores). Mas, se assim ocorria, questionaram-se porque alguns países foram bem sucedidos na criação das instituições mais eficientes e outros não. Sendo assim, a eficiência das instituições não seria um dado da realidade ou uma consequência inevitável, uma vez que fossem criadas. Caberia, então, questionar por que as instituições não evoluíram automaticamente? Porque desenvolvê-las seria um papel que caberia ao Estado, ao garantir direitos de propriedade. Somente garantindo os direitos de propriedade, os empreendedores teriam incentivos para investir e, assim, promover o desenvolvimento. Essa tese do North não se altera nas obras que analisaremos nos demais capítulos. A garantia de direitos de propriedade é sempre essencial como incentivo ao investimento, e havendo investimento as economias se desenvolveriam, lembrando que, em North, crescimento é desenvolvimento econômico.

Uma teoria neoclássica das instituições

Douglass North e Robert Thomas (1973) se propõem a explicar que acontecimentos levaram a ascensão do Ocidente estudando as instituições e organizações do início do período feudal, no século X, até o início do século XVIII¹⁰⁸. Já com o foco nos estudos institucionais, os autores procuraram na história, elementos que justificassem as diferenças que levaram ao sucesso e ao fracasso no crescimento da Europa, a partir dos empreendimentos dos agentes econômicos e políticos ao longo dos séculos analisados. Esse é um dos objetivos que perpassam os cinco livros analisados: sempre há uma perspectiva que o objeto da análise permitirá aos líderes políticos e econômicos realizar mudanças que promovam o desenvolvimento, com exceção dos momentos em que ele reconhece que a *path dependence* realmente pode impossibilitar o alcance desse desenvolvimento.

¹⁰⁸ Nesse período, a Europa oscilou entre períodos de crescimento e declínio, muitos destes ocasionados por doenças como a peste negra, ou devido às perdas na agricultura que geravam períodos de fome e desnutrição.

North e Thomas (1973) explicam a ascensão do Ocidente pela forma como este foi capaz criar organizações eficientes, incluindo arranjos institucionais e direitos de propriedade. Mudanças tecnológicas, investimento em capital humano, inovação, redução dos custos de informação de mercado. Todos são considerados elementos que justificaram o crescimento econômico¹⁰⁹ do Ocidente. Embora muitos historiadores econômicos atribuam a determinação causal do crescimento econômico ocidental a esses pontos, North e Thomas afirmam que eles são o próprio crescimento, e não suas causas. Defendem, então, que a Europa não teria conseguido alcançar tamanho crescimento econômico sem taxas significativas de crescimento populacional¹¹⁰. Quando o crescimento populacional não superava a taxa social de retorno¹¹¹, ocorria o que os autores denominam *verdadeiro crescimento econômico*.

Assim, é nítido que a análise de custo/benefício é crucial à tese dos autores. Suas explicações sobre o sucesso ou o fracasso no crescimento econômico dependem da paridade entre a taxa de retorno individual e social, pois somente assim os indivíduos irão investir o montante necessário para promover o crescimento acelerado da renda per capita algo que os autores afirmam que só foi conquistado pelo início do século XVIII (NORTH, THOMAS, 1973, p.18), na Holanda, na Inglaterra e no Novo Mundo¹¹², com ganhos de escala significativos na produtividade. Se o ganho social supera os benefícios individuais o *incentivo* à inversão privada diminui, e o crescimento da renda per capita também. Nessas atividades econômicas, entretanto, há custos e benefícios, tanto individuais quanto sociais.

Para eles, se os indivíduos não confiam no retorno dos investimentos (benefícios), não investirão (porque os custos serão elevados). Esses retornos somente serão garantidos se os indivíduos tiverem a garantia de seus direitos de propriedade sobre os seus investimentos.

¹⁰⁹ O Crescimento Econômico é entendido como crescimento dos rendimentos *per capita* no longo prazo (NORTH, THOMAS, 1973, p.1).

¹¹⁰ Da mesma forma que afirmam em que o século XIV foi um período extremamente difícil em razão do decréscimo populacional decorrente da fome e da peste negra que dizimaram 1/3 da população europeia. Com a diminuição da população, a produtividade caía e os preços gerais aumentavam.

¹¹¹ Já na primeira página, os autores definem que a taxa individual de retorno é a soma das receitas líquidas recebidas a partir de uma atividade por aquele que exerce a atividade, enquanto a taxa social de retorno é o total da receita líquida (positiva ou negativa) que a sociedade *como um todo* recebe pela mesma atividade. Em suas palavras, a taxa social de retorno é “[...] the private rate of return plus the net effect of the activity upon everyone else in the society.” (NORTH, THOMAS, 1973, p.1)

¹¹² Diferente da Espanha e da França, monarquias absolutistas que não abriam mão da dominação política, com as organizações centralizadas sob o seu poder político e econômico e que se tornaram economias mais fechadas, centralizadoras e incapazes de criar direitos de propriedade eficientes diante das mudanças que sofriam. Abriam mão de aumentar suas rendas com o estabelecimento de direitos de propriedades e suas respectivas taxações, para reforçar a estabilidade e ordem social, sustentando o monopólio do poder e alterando os incentivos de acordo com os interesses exclusivos da monarquia. Como os autores apontam, “The key to understanding the structure of property rights in the *Ancient Régime* is to comprehend that royal control over taxation was absolute and a vast bureaucracy was dependent on royal favor.” (NORTH, THOMAS, 1973, p. 122)

Assim, afirmam que diante de incentivos positivos (aqui entendidos como os direitos de propriedade) para aumentar sua renda, os indivíduos o farão, mas “In the absence of such property rights, few would risk private resources for social gains.” (NORTH, THOMAS, 1973, p. 3) Por isso, seria preciso que as organizações promovessem incentivos para que no cálculo de custo X benefício, os benefícios superassem os custos e o indivíduo acreditasse que *vale a pena investir*. Isso é afirmado quando propõem que o crescimento econômico requer que apenas uma parte da população possa empreender e que “[...] if a society does not grow it is because no incentives are provided for economic initiative.” (NORTH, THOMAS, 1973, p.2) Os autores sintetizam sua tese mostrando que

Economic growth occurs if output grows faster than population. Given the described assumptions about the way people behave, economic growth will occur if property rights make it worthwhile to undertake socially productive activity. The creating, specifying and enacting of such property rights are costly, in a degree affected by the state of technology and organization. As the potential grows for private gains to exceed transaction costs, efforts will be made to establish such property rights. Governments take over the protection and *enforcement* of property rights because they can do so at a lower cost than private volunteer groups. However, the fiscal needs of the government may induce the protection of certain property rights which hinder rather than promote growth; therefore, we have no guarantee that productive institutional arrangements will emerge. (NORTH, THOMAS, 1973, p.8).

North e Thomas defendem que o grande propulsor dessas inovações institucionais foi o crescimento populacional, permitindo a ampliação dos mercados, o avanço da tecnologia, e a conseqüente transformação das organizações e instituições (NORTH, THOMAS, 1973, p.52).

Em todo o livro, os autores defendem o desenvolvimento institucional a partir da construção dos direitos de propriedade, à medida que diante de transformações na esfera social onde ocorrem as transações, a relação custo X benefício favoreceria a sua criação (NORTH, THOMAS, 1973, p.55). Os direitos de propriedade somente seriam criados e sustentados pelos governos¹¹³ na medida em que os custos fossem assumidos como medidas necessárias (arranjos institucionais deliberadamente criados) para promover o desenvolvimento. Entretanto, em nenhum momento se extingüiria o risco de que tais direitos prejudicassem mais do que alavancassem o desenvolvimento por meio de inovações. Para North e Thomas, nunca há garantia que os arranjos institucionais criados fossem, de fato, os mais eficientes¹¹⁴.

¹¹³ Nas nações modernas, como são os governos que assumem a definição e *enforcement* dos direitos de propriedade, essa função é do Estado.

¹¹⁴ Diversas são as razões da ausência dessa garantia e cada livro avança um pouco nas causas desse argumento. Aqui, o autor afirma que muito da ineficiência resultante da definição desses direitos ocorria porque os custos de

Os autores são explícitos: a chave para o desenvolvimento (entendido como crescimento econômico) é um sistema econômico eficiente, criado pelas organizações que, por sua vez, criam arranjos institucionais (incentivos) para que os indivíduos produzam. Para isso, é preciso criar organizações eficientes e arranjos institucionais que pudessem canalizar os investimentos individuais necessários para a obtenção de elevados retornos sociais.

“Property rights are always embedded in the institutional structure of a society, and the creation of new rights demands new institutional arrangements to define and specify the way by which economic units can co-operate and compete.” (NORTH, THOMAS, 1973, p.5) Dessa forma, os autores defendem que direitos de propriedade são arranjos institucionais criados e, posteriormente assegurados, às custas de alguma organização. Se as organizações são os agentes responsáveis por alavancar o crescimento econômico a partir da criação e manejo desses arranjos institucionais, quanto mais eficientes forem, maior será o crescimento econômico.

Em suma, defendem que a eficiência das organizações é, portanto, a chave do crescimento ao criar incentivos para que os indivíduos invistam, aumentando a taxa individual e social de retorno (NORTH, THOMAS, 1973, p.1). Caso contrário, percebem que há uma disparidade significativa entre o retorno individual e social e que essa ocorra em razão dos direitos de propriedade inexistentes ou, ainda que existentes, mal definidos ou não reforçados. Alguns dos direitos de propriedade teriam sido criados justamente para gerar essa paridade. Tais direitos deveriam também minimizar ou impedir os comportamentos oportunistas conhecidos como *free riders* (oportunistas, indivíduos que não investem, mas que “pegam carona” no investimento feito por outro agente econômico). Segundo os autores, a presença de direitos de propriedade eficientes, organizações formais para assegurá-los e a taxação de todos os beneficiários, continuam sendo a maneira mais efetiva de lidar com a existência dos *free riders* (NORTH, THOMAS, 1973, p.6-7). Com essa taxação, os investidores se beneficiariam da troca de ceder parte de sua renda em impostos ao governo e, em contrapartida, teriam uma definição e garantia de seus direitos de propriedade. Antes da lei escrita, tais direitos eram assegurados pelos costumes, tais como na propriedade feudal¹¹⁵.

assegurar e coletar os impostos poderiam levar os governos a focar mais na receita de impostos do que criação de direitos de propriedades eficientes.

¹¹⁵ Os autores afirmam que o sistema econômico feudal, depois de um período de estabilidade (ao menos na macroestrutura, uma vez que micro mudanças já estavam ocorrendo antes do século XIII), começou a sinalizar sua ruína.

Os autores narram, então, o sistema feudal. Neste, havia um conjunto de relações entre servos e senhores que podem ser assumidos sob a lógica da reciprocidade¹¹⁶. O conjunto de normas sociais estabelecidas acerca das transações dentro da propriedade feudal (*manor*¹¹⁷), durante esse período, tornou-se a lei escrita enquanto o sistema vigorou. Para os autores, é quando analisamos longos períodos e sua organização econômica, que somos capazes de perceber como os eventos políticos, sociais e econômicos (de forma não exclusiva e, não necessariamente nessa ordem) interferiram na criação, *enforcement*, e transformação de arranjos institucionais mais adequados.

No feudalismo clássico, que perdurou entre o século X e XIII¹¹⁸, por exemplo, havia um “contrato”¹¹⁹ que estabelecia as relações entre servos e senhores. Neste período em que os mercados estavam surgindo de forma gradativa e ainda insipiente, os servos trabalhavam para prover bens aos senhores e, em contrapartida, recebiam deste proteção e maior garantia de sua sobrevivência, em um ambiente rural sem muitas opções de trabalho.

O século XIII trouxe as primeiras mudanças significativas. A formação e crescimento de alguns mercados, a mudança de alguns costumes comerciais e um significativo crescimento populacional geraram transformações culturais que impactaram nas instituições políticas, econômicas, sociais, religiosas, jurídicas, entre outras. O antigo sistema de direitos de propriedade não mais satisfazia uma organização econômica eficiente, em razão de retornos decrescentes, principalmente se comparado com o sistema anterior.

Já no século XIV, pragas que assolaram a Europa tornaram a mão de obra mais escassa e o trabalho se tornou mais valioso. Novamente, os senhores feudais se viram diante de uma situação que demandava mudanças na organização econômica do feudo, que poderiam incorrer em custos de transação bastante elevados. A descoberta do novo mundo, a

¹¹⁶ Cf. NORTH, THOMAS (1993, p. 10).

¹¹⁷ Cf. NORTH, THOMAS (1993, p. 10-11; 19-24). Na verdade, a transição da condição senhor/servo para empregador/empregado e, posteriormente, para locador/locatário ocorreu em razão das mudanças incrementais nos arranjos institucionais. A servidão perdurou enquanto as condições eram favoráveis, antes do crescimento dos mercados e do aumento da mão de obra disponível (NORTH, THOMAS, 1973, p.21).

¹¹⁸ Diversas mudanças ocorreram e foram transformando as relações dentro do sistema feudal: I. a transição da reciprocidade (trabalho por proteção) pelo pagamento em dinheiro pelos serviços prestados, isto é, a comutação substituindo a condição de servidão; II. as rendas decresceram e o preço dos alimentos aumentou (Século XIII) e a terra produtiva se tornava cada vez mais escassa; III. Século XV, novo crescimento populacional e a descoberta do Novo Mundo, com Inglaterra e Holanda se destacando na criação de direitos de propriedades eficientes, condição para que se criassem arranjos institucionais produtivos; Século XVI: expansão comercial, riquezas oriundas do Novo Mundo, e todas as questões decorrentes da descoberta desses novos mercados e sua expansão bem como o nascimento do Estado-Nação moderno. Tais mudanças provocaram o desenvolvimento de legislações específicas para ativos intangíveis (Cf. NORTH, THOMAS, 1993, p. 11-17).

¹¹⁹ Contrato atípico porque não demandava uma terceira parte para garantir sua execução.

emergência de novos e grandes mercados e a emergência do Estado-Nação reconfiguraram inteiramente o sistema econômico da Europa.

Em suma, ao descrever o cenário e as relações feudais, North e Thomas (1973) defendem que os modelos de organização econômica apenas se mantiveram enquanto a opção de alterá-los era mais onerosa, gerando altos custos de transação na formação de especialização e da criação de mercados para transacionar os bens produzidos. Nesse cenário, era menos custoso para o senhor feudal demandar os serviços dos servos em contrapartida de proteção¹²⁰. No século XIII, esse cenário mudou.

Assim, a análise do período feudal permitiu que North e Thomas (1973) concluíssem que as diferenças internas de desenvolvimento na era moderna entre os países da Europa que entre o século X e XV eram feudais se referiam à criação de incentivos (em formas de direitos de propriedade) mais eficientes. Este teria sido o caso da Inglaterra e da Holanda, ao contrário da Espanha e da França.

Sobre a noção de indivíduo

A noção de indivíduo implícita na análise dos autores não envolve mais do que o papel de agente econômico. Trata-se do indivíduo agente, empreendedor apenas na medida em que faz um cálculo de custo \times benefício acerca de seus investimentos. Se os retornos previstos de seus investimentos compensarão os custos de realizá-los, ele investirá. Trata-se do indivíduo movido pelo auto interesse, pela taxa de retorno individual. A taxa de retorno social apenas é inserida na discussão, sob a perspectiva da organização que se interessa pelo crescimento econômico como um todo e não apenas pela taxa de lucro individual.

Em outra dimensão da noção de indivíduo, os autores inserem o problema do *free rider*. O foco é inteiramente sobre o papel do indivíduo que além de não produzir riquezas, usurpa do retorno do investimento de terceiros, que podem não apenas ser indivíduos, mas também pessoas¹²¹ ou organizações. O que está por trás dessa noção é o sujeito iluminista que Hall (2006) discutiu – o sujeito da razão. Esse é o valor moral que o indivíduo assume aqui.

¹²⁰ Como esses servos tinham dívidas trabalhistas com o senhor, era menos custoso para esse demandar destes servos que investissem tais dívidas no fomento dos bens e serviços desejados. Essas dívidas trabalhistas foram a maneira mais eficiente de organização econômica em razão da ausência de mercados, apesar de haver incentivos para desertar tais acordos. Nas palavras de North (1981, p. 129), o que se estabelecia era uma relação contratual entre servo/senhor e sua característica mais marcante é que não precisava do terceiro para garantir o contrato. Sem um mercado estabelecido, não existia alternativa à relação servo \times senhor que compensasse a mudança, pois os custos de transação envolvidos seriam muito elevados (North, 1973, p. 32).

¹²¹ Nas páginas seguintes explicamos o porquê da distinção entre indivíduo e pessoa.

Por essa razão, acreditamos poder afirmar que a noção do indivíduo assumida neste livro não difere da maioria da literatura econômica liberal e neoclássica, assumindo esse como um átomo, um elemento que opera dentro de um todo social, mas que é entendido de forma independente deste. Isto é, o indivíduo não está absolutamente imerso na sociedade como seria a perspectiva antropológica de Geertz (1989), inserindo-o em uma teia de significados em fluxo, ou de Mary Douglas (1998[1976]), que assume um indivíduo que inexiste a não ser em sua perspectiva relacional com as instituições que os preexistem e institucionalizam seu pensamento. Em North e Thomas (1973), é o indivíduo quem empreende, quem recua, quem pressiona e altera o curso dos acontecimentos enquanto agente político e econômico (ainda que respaldado pelos arranjos institucionais que foram criados e assegurados pelas organizações).

Neste livro, muito diferente do que veremos nos livros de 1990, 2005, 2009, o tom com o qual North apresenta o resultado das ações dos indivíduos aparece de maneira mais determinística. Entre os textos aqui analisados, é a partir de North (1981) que as premissas sobre como os indivíduos se comportam mudam ou, ao menos, ampliam-se, sendo as origens da motivação por trás das ações econômicas um dos elementos que North insere em sua análise – a partir da análise sobre a ideologia - e que, em nenhum momento, aparece em North e Thomas (1973). Em North (1990 e 2005) essas explicações se tornarão ainda mais complexas, se afastando cada vez mais das premissas neoclássicas sobre o processo de tomada de decisão, que ele parece retomar em North, Wallis e Weingast (2009).

O indivíduo e sua relação com o entorno social (indivíduo - sociedade)

Os autores apresentam a relação indivíduo - sociedade a partir da discussão dos investimentos que os primeiros fazem, motivado por incentivos econômicos (institucionais), a fim de gerar retornos de seus investimentos, em razão dos incentivos conferidos por organizações visando ao desenvolvimento. Com isso, esperava-se não apenas melhorar a taxa individual de retorno, mas também alavancar a taxa social de retorno.

Eles afirmam: “Individuals must be lured by incentives to undertake socially desirable activities.” (NORTH, THOMAS, 1973, p.3) Entendemos que há, implicitamente, neste argumento, um ponto sobre a relação indivíduo - sociedade que posiciona a discussão em termos de ‘uma agência individual em prol do crescimento econômico’. *Assim, o argumento é que a ação de alguns indivíduos empreendedores tornou possível ampliar a taxa de retorno*

individual e social apenas porque estes indivíduos dispunham de incentivos e souberam aproveitá-los.

Sua teoria sobre o crescimento econômico não demanda que todos os agentes econômicos ajam da mesma forma, aproveitando tais incentivos, nem uma cultura voltada para o empreendedorismo, tanto que explicita a existência de vários indivíduos que podem se comportar como *free riders* e, ainda assim, ser possível haver desenvolvimento. A teoria leva a crer que basta que um conjunto de indivíduos, pensados como elementos desse conjunto e não como uma subjetividade coletiva (Weber, 1999), invista e aproveite os incentivos a fim de aumentar a taxa individual e social de retorno de tal maneira que esta seja sempre maior que a taxa de crescimento populacional. *A lógica continua sendo a da racionalidade do indivíduo maximizador que somente investirá na medida em que isso trará ganhos para si, ao menor custo. Para North, em paralelo a essa lógica, haveria uma organização que procura construir o desenvolvimento econômico de forma que tais investimentos resultem tanto na maior taxa de retorno individual quanto social. Nas sociedades modernas, como bem apontaram North e Thomas (1973), essa organização seria o Estado.* Neste livro, especificamente, poderíamos concordar, ainda que com ressalvas, com o argumento de Agassi (*apud* Udehn, 2001) sobre North ser um representante do IM fraco ou institucional, mas ainda somos mais favoráveis à tese de que, no caso dessa obra, a noção de indivíduo é mais simples. Nas obras seguintes, ela vai se tornando mais complexa, abrangendo nuances distintas que complementam a noção do indivíduo estritamente racional e maximizador. North, Wallis e Weingast (2009) seria uma exceção, em que não somente essa noção específica de indivíduo é pré-requisito para o que defende, como se baseiam em argumentos distintos da teoria institucional que estava desenvolvendo em 1990.

Racionalidade e tomada de decisão

Já introduzimos a presença de uma noção de racionalidade perfeita neste livro, diferente de textos mais recentes¹²², quando explicitamente North adota o conceito de racionalidade limitada.

Mesmo adotando esse conceito de racionalidade, North e Thomas (1973) desenvolvem análises em que, implicitamente, é possível observarmos elementos que retiram a decisão da criação dos direitos de propriedade da esfera da racionalidade perfeita. Quando argumenta que o senhor feudal não existia nessa estrutura social por ele mesmo, mas de forma relacional, a outros senhores e o Rei, North reconhece a dimensão de ‘pessoa’ (e não de indivíduo) dos senhores feudais e da Realeza, e discute o valor do ‘ser relacional’. Os autores apenas apontam o feudalismo como um sistema econômico dependente de uma série de laços de reciprocidade, calcados, na verdade, sobre o elemento da pessoalidade. Um sistema de relações pessoais, cujas decisões referentes à produção agrícola, por vezes, eram familiares e comunitárias (no interior das vilas) (NORTH, THOMAS, 1973, p. 28-31). Voltaremos a esse assunto, mas antes vejamos o papel dos costumes e das instituições formais e informais neste livro.

Há um aparente paradoxo quando olhamos a obra de North como um todo e olhamos para esse primeiro livro analisado. North é reconhecido por apresentar uma teoria institucional cujo foco é o processo de mudança, e crítica ao modelo neoclássico, entre outras coisas, porque este modelo seria incapaz de lidar com a mudança. Apesar de suas críticas, ele parte desse modelo em North e Thomas (1973) e North (1981). Em North e Thomas (1973), especificamente, as explicações do desenvolvimento econômico envolvem os fatores de produção e os direitos de propriedade e procuram explicar a mudança econômica a partir de *elementos comuns à teoria neoclássica* (ainda que posteriormente o autor afirme que o modelo neoclássico não se preocupava com as instituições porque a mudança não era uma variável em suas análises)¹²³. Tais elementos são traduzidos em: *um indivíduo que possui racionalidade perfeita; criação de riquezas por meio de fatores de produção; e os preços dos bens resultam do equilíbrio da economia, bem como das taxas de retorno dos investimentos.*

É válido questionar se essa postura não seria para assegurar alguma legitimidade diante dos economistas mais ortodoxos, porque o modelo nunca é inteiramente descartado

¹²² Nesta tese, representados pelos livros North (1990, 2005, 2009).

¹²³ Ainda discutiremos adiante sobre os limites do modelo neoclássico apresentados por North.

apesar das diversas vezes em que afirma, explicitamente, que é imperfeito, ineficaz, estático, entre outros, e a consequente rejeição de diversas de suas premissas.

A presença dos elementos de cultura na discussão dos costumes e instituições

Sobre a força dos costumes, os autores mostram que, por vezes, esses impunham restrições às ações de senhores feudais e da Coroa sob o risco de invasões de vassalos revoltosos.

The customs of the manor [...] prevail by precedent alone; written constitutions have evolved more recently. But historically such arrangements have roamed the whole spectrum from the most rudimentary (in which an absolutist prevails) to detailed constitutions with clear separation of powers [...] These fundamental institutions reduce uncertainty by providing the basic ground rules underlying the specific or secondary institutional arrangements, which are the particular laws, rules and customs of a society. (NORTH, THOMAS, 1973, p.7).

Os autores narram que o capital e a economia de mercado que se formava e consolidava na Europa ainda contava com influências religiosas, aprovando-o ou reprovando-o, como no caso das doutrinas cristãs. Nestas, a usura sempre foi um problema para o Catolicismo e empréstimos a juros chegaram a ser proibidos pelo Papa Clementino V no século XIV (NORTH, THOMAS, 1973, p. 140). Como bem apontam, quando os costumes estão enraizados, um decreto pode não possuir eficácia. Por isso, os autores afirmam que o banimento à usura não foi efetivo, levando os empréstimos aos “bastidores”. Por outro lado, o cristianismo reformado, ao longo de seu desenvolvimento e subdivisões, favoreceu o empreendimento capitalista em 1543, com Charles V (Holanda) liberou a atividade de emprestar dinheiro a juros (indivíduo X indivíduo), pois os empréstimos eram essenciais para a dinamização do mercado de capitais holandês. Esse seria um exemplo ilustrativo de como as mudanças no comportamento de mercado provocaram alterações nas instituições, inclusive na esfera legal e, conseqüentemente, na adoção de um padrão de comportamento nas relações comerciais dos Estados-Nações modernos.

Já na Inglaterra, os autores afirmam que o quadro institucional promoveu um ambiente favorável ao crescimento. Pouca regulação, estímulo ao empreendedorismo, mobilidade do trabalho e da inovação e, citado por eles, como talvez o mais importante elemento:

[...] the supremacy of the parliament and the embedding of property rights in the *common law* put the political power in the hands of men anxious to exploit the new economic opportunities and provided the essential framework for a judicial system to protect and encourage productive economic activity. (NORTH, THOMAS, 1973, p. 155-156)

De acordo com os autores, entre os países analisados, a Inglaterra teria sido a que melhor estabeleceu direitos de propriedades eficientes, incentivando a inovação e protegendo a propriedade com a lei de patentes¹²⁴, e dirimindo os obstáculos nos mercados e nos fatores de produção. Formava-se o palco para a Revolução Industrial.

Notamos que havia a dimensão da pessoa como valor moral para essa cultura, visível em seus costumes e instituições, e essa dimensão é relativamente tangenciada por North. Os autores relatam que tanto os senhores feudais quanto vassallos e membros da Realeza estavam imersos em uma grande organização social e econômica (a feudal) e que quando Reis ignoravam costumes, apesar de sua autoridade, corriam risco de instigar revoltas; quando promoviam reformas fiscais, com alterações nos direitos de propriedade e nas taxações sobre a produção e a distribuição de bens, igualmente.

Relatam também que, quando a terra se tornou escassa, os benefícios de adotar o novo sistema se tornaram significativamente maiores do que continuar com o sistema anterior¹²⁵. O crescimento de alguns mercados para os bens agrícolas começou a pressionar a estrutura relacional (política e econômica) estabelecida pelo contrato feudal, acerca da propriedade dos frutos do trabalho e, aos poucos, os costumes que sustentavam o antigo sistema feudal começaram a ruir. Na verdade, entendemos que os autores chamam a atenção para as trocas baseadas em relações pessoais e na vassalagem, que aos poucos foram sendo substituídas por mecanismos de mercado (impessoais) e por relações de trabalho assalariado (igualmente impessoais).

North e Thomas (1973) não deixam de observar que o sucesso do comércio crescente nas cidades italianas se tornava uma ameaça aos bens produzidos nos feudos porque a cidade permitia aos artesãos e produtores uma especialização maior, criando produtos que eram mais competitivos que os bens produzidos nos feudos que estavam sendo comercializados nestes mesmos mercados. A percepção desse fenômeno por parte dos senhores e da Coroa levou à criação das primeiras guildas no campo. Entretanto, após algum tempo, em razão das múltiplas transações, houve a necessidade de transformar os costumes em normas legais.

¹²⁴ O estatuto dos monopólios que acabava com a prerrogativa que somente a Coroa poderia criar monopólios (NORTH, THOMAS, 1973, p. 152).

¹²⁵ A partir do século XIII, iniciou-se um processo lento de novas possibilidades de aquisições de renda pela coroa que agora não contava apenas com as riquezas obtidas nas propriedades feudais, mas dos produtores livres, do comércio dos mercados emergentes. Com novas oportunidades de investimentos, produção de riquezas e novos caminhos que a política fiscal permitiu, foi necessário desenvolver e taxar a produção e distribuição desses bens. Para os autores, o comércio só foi protegido pelos Senhores e pela Coroa quando os lucros fiscais se tornaram objeto de seu interesse. Caso contrário, eles chegavam a impedir as transações existentes por não conseguir acesso aos benefícios fiscais da atividade (NORTH, THOMAS, 1973, p. 28).

“With equal deliberation, the unwritten ‘customary’ law gave way to an ever-increasing extent to a body of written laws.” (NORTH, THOMAS, 1973, p. 92)

Teria havido, portanto, uma difusão dos costumes comerciais da cultura econômica italiana para os mercados que surgiam na Europa. À medida que os costumes se transformaram em normas legais, criaram a necessidade de estabelecer mecanismos de *enforcement* para assegurá-los e, assim, o governo e os arranjos políticos rapidamente se aproveitaram dos mercados emergentes, impondo taxas às suas transações e sanções àqueles que não cumprissem os compromissos contratuais.

Dos cinco livros do autor analisados nessa tese, este é o que mais aponta a importância de seguir os costumes, o que na Antropologia funcionalista (aqui representada pela Mary Douglas) seria entendido como um tipo de instituição. Quando North depois define o que entende por instituições informais, ele as traduz essencialmente como as normas e convenções sociais, juntamente com os mecanismos de *enforcement* (NORTH, 1990). Entendemos que North e Thomas (1973) começam o tipo de análise que levará North a conferir importância significativa às instituições informais na criação da cooperação e do desenvolvimento, elencando entre as causas dos fracassos institucionais (incluindo o dos direitos de propriedade), a forma como as instituições criadas ou transplantadas interagiram com os costumes e as tradições pré-existentes (a necessidade da criação de incentivos baseada em *path dependence*). Esse é um dos principais embates entre direitos de propriedade já consolidados no que poderíamos chamar de um Direito Costumeiro, ou mesmo a tradição da *Common Law*, e as novas demandas de *enforcement* das sociedades capitalistas modernas que demandavam cada vez mais garantias, que em um mundo impessoal, são escritas, de que as transações estariam asseguradas nos contratos.

North e Thomas (1973) conferiram devida importância aos costumes e tradições de um sistema econômico que cruzava fronteiras e perdurou por séculos. Os direitos de propriedade, além de serem entendidos como incentivos ao investimento individual são arranjos institucionais formais que vieram a regular ou corrigir comportamentos (traduzidos em normas ou convenções sociais) previamente adotados. Embora, por vezes, o termo costume seja menosprezado em sua relevância, aparecendo como algo ‘menor’, cuja “desobediência” não incorre em sanções significativas, não é isso que vemos neste livro.

Os autores observam o papel das diferentes culturas na medida em que são entendidas como resultado de diferentes histórias econômicas, mas não entram no mérito do papel da

cultura, do quanto ela influencia o comportamento dos indivíduos por meio da gramática simbólica – da hierarquia estratificada de estruturas significantes.

Capítulo 6 - Structure and Change in Economic History (1981)

Em “Institutions, Institutional Change and Economic Performance” (1990), o próprio North afirma que em “Structure and Change in Economic History” (1981) ele revisou sua teoria sobre as organizações e os direitos de propriedades que elas criavam. Quando eficazes, traziam retorno dos investimentos; quando ineficientes, o foco recaía sobre a coleta de impostos dele derivados. Sua teoria sobre a estrutura e mudança é exposta por meio dos direitos de propriedade. Somente apresentaremos esta, naquilo que amplia o que já foi exposto em North e Thomas (1973). Nossa preocupação aqui (NORTH, 1981) será a inserção do conceito de ideologia e como essa constrangia os atores sociais em suas escolhas. A forma como ocorre esse constrangimento só fica plenamente explicada em North (1990)¹²⁶ e North (2005), quando o autor elabora o que entende por percepções e defende que modelos subjetivos individuais, informados pela cultura e pelas experiências específicas do indivíduo afetam diretamente as escolhas e, conseqüentemente, a direção do desenvolvimento institucional e a performance econômica resultante. Cabe ressaltar que após uma imersão completa na ciência cognitiva em 2005, focando nas percepções e nos modelos mentais, North já não parece elaborar o papel da ideologia como na obra analisada neste capítulo. E, por sua vez, em North, Wallis e Weingast (2009), o conceito de ideologia desaparece da análise em um livro, que em nosso julgamento, o conceito seria fundamental.

O objetivo da história econômica seria explicar a estrutura e performance das economias ao longo do tempo. North define a *performance* econômica como o quanto de riquezas foi gerado (resultados totais e resultado *per capita*) e a *estrutura* como os determinantes dessa mesma *performance* (NORTH, 1981, p. 3). Entre esses determinantes, encontram-se tanto as instituições quanto as ideologias.

O autor adotará um modelo neoclássico simples para analisar a performance dos resultados totais e do *resultado per capita*, ao mesmo tempo em que afirma que somente esse modelo não é capaz de explicar a mudança. Sobre o modelo neoclássico, North afirma que

This approach assumes that in the face of pervasive scarcity, individuals make choices reflecting a set of desires, wants or preferences. These choices are made in the context of foregone opportunities. Thus the opportunities cost of working an additional hour (and receiving additional income) is the leisure foregone. This utility or wealth maximizing postulate assumes that individuals have a stable set of preferences for income, leisure, and so

¹²⁶ A partir de North (1990), veremos que as premissas dos quadros conceituais nos livros analisados mudam inteiramente. Antes dele, entretanto, analisaremos North (1981).

forth, and that the choice made at the margin (that is when an individual decides to work an additional hour) represents a tradeoff between what one gets (more income) and what one must forego (leisure). This behavioral postulate operates in any kind of economic system: capitalist, socialist, whatever.

Since the maximizing postulate asserts that individuals prefer more goods (and services) to less and since more goods can be produced by increasing the productive potential (at the expense of producing for current consumption), therefore individuals in a society will devote part of their efforts to increasing the capital stock – since the size of that stock determines the flow of goods and services that constitute the output of the system. The size of the stock of capital is determined by the amount of human. Capital (labor), of physical capital (machines, factories, agricultural improvements, and so forth), and of natural resources. These in turn are dependent upon the available technology (that is human command of nature), which determines the skills embodied in labor human capital), the quality of physical capital, and what constitutes a natural resources. Technological change is considered endogenous and is viewed as the result of an investment by members of the society in inventions and innovations. However, the “invention potential” is in turn determined by the stock of knowledge (the understanding of the natural environment) (NORTH, 1981, p. 4).

Em North e Thomas (1973), os autores especificaram alguns pontos sobre o modelo neoclássico, entretanto é a partir daqui, North (1981) que o autor contrapõe as premissas neoclássicas.

A primeira premissa, como vimos em North e Thomas (1973), é que ao fim dos investimentos e retornos realizados pelos indivíduos, a partir da estrutura de incentivos fornecida, as taxas de retorno privado e social serão equalizadas. Para isso, os direitos de propriedade existentes precisam estar perfeitamente especificados, o que resultaria em custos de transação zero. North afirma que essa condição nunca existiu (NORTH, 1981, p. 5). O máximo que pode ser alcançado foi defendido por North e Thomas (1973) como o estímulo aos investimentos na esperança de elevar a taxa de retorno individual e, conseqüentemente, a social, buscando promover uma paridade entre ambas.

A segunda premissa neoclássica assumia que não haveria retornos decrescentes na aquisição e aplicação de conhecimento, porque com custos constantes, o resultado seria o aumento do estoque de recursos naturais. North, entretanto, contrapõe essa premissa ao afirmar que somente na modernidade a tecnologia permitiu à economia superar os retornos decrescentes e o crescimento se tornou uma realidade¹²⁷. A última premissa postula a coincidência entre escolhas e resultados porque, apesar das condições de incerteza – o que torna a escolha mais arriscada – somente as instituições eficientes (as que geram retornos positivos) sobrevivem em razão do processo de competição. Em outras palavras, o que North

¹²⁷ A terceira e quarta premissas não são essenciais a essa tese, mas complementam a leitura. A terceira premissa implica que é positivo poupar, mas o sucesso do retorno dos investimentos poupados também depende dos direitos de propriedade. A quarta premissa afirma que há uma coincidência dos custos individuais e sociais de ter filhos, mas a crise malthusiana é o argumento utilizado por North para provar o contrário.

propõe é que as instituições criariam as melhores condições para a eficiência e as ineficientes seriam extintas com o tempo. *Entretanto, North afirma categoricamente que instituições ineficientes não somente persistem por longos períodos de tempo, mas são responsáveis pela estagnação. Logo, a quinta premissa – a sobrevivência de instituições eficientes em razão do processo de competição – também seria equivocada, uma vez que “[...] the persistence of inefficient political and economic structures in turn makes the existence of competing ideologies a critical issue in the understanding economic history.”* (NORTH, 1981, p. 7) North conclui que a história atesta grandes períodos de ineficiência em razão de soluções ineficientes ou conflituosas.

A rejeição dessa quinta premissa neoclássica, isto é, a defesa de North que há persistência de ineficiência das instituições políticas e econômicas se deve à existência de ideologias e outros modelos subjetivos.

Os building blocks de sua teoria institucional

Para construir uma teoria institucional capaz de explicar a complexidade da sociedade, North afirma ser necessário combinar três teorias – os “building blocks”. A primeira sobre *os direitos de propriedade*, que determina os incentivos para indivíduos e grupos; a segunda, sobre *o estado*, que define e garante tais direitos e, por fim, uma sobre *as ideologias*¹²⁸, que explicam como diferentes percepções da realidade afetam a reação e a decisão dos indivíduos (NORTH, 1981, p. 7-8).

North afirma que: sempre houve discrepância entre o retorno social e individual dos investimentos; os desenvolvimentos tecnológicos são interrelacionados, bem como são relacionados ao estoque de conhecimento previamente conquistado; e que a taxa de retorno será decrescente se o estoque de conhecimento não aumentar. Assim, somente a tecnologia e o estoque de conhecimento, não determinariam o desenvolvimento: elas precisariam das estruturas políticas e econômicas, na sua capacidade de determinar a *performance*, por meio de incentivos à cooperação e dos retornos positivos dos mecanismos de competição¹²⁹. Em

¹²⁸ Esse é o ponto central deste texto para os propósitos desta tese e, portanto, ele será discutido em um subitem separado, adiante.

¹²⁹ Essas estruturas seriam as responsáveis por estabelecer as regras e reforça-las. Tais regras ditam os incentivos e, conseqüentemente, a distribuição de riquezas e rendas em uma sociedade. Por essas razões que, entre os *building blocks* para entender a estrutura (as regras, as regularidades, a ordem e a mudança), está uma teoria do estado e uma teoria dos direitos de propriedade. A primeira, porque o Estado determina os direitos de propriedade, cuja eficiência North afirma determinar o sucesso ou o fracasso no crescimento econômico. A segunda, porque os direitos de propriedade ajudam a reduzir custos de transação nas trocas.

todo o quadro teórico desenvolvido por North, poder político e econômico estão interligados, são interdependentes. North destaca que os direitos de propriedade estão sempre em uma tensão constante entre o governante (autoridade que determina as regras) e as diversas partes que trocam no mercado (partes que utilizarão de seus recursos para influenciar essa decisão política). Os agentes nas estruturas políticas e econômicas visam a aumentar as riquezas da sociedade (em benefício dos principais). Ambos determinam as regras que restringem os comportamentos dos principais nas trocas, constroem mecanismos para identificar os que não as seguem e para reforçar sua adesão às mesmas, e estabelece, consciente ou inconscientemente, um conjunto de normas morais e éticas para que o acesso aos mecanismos de *enforcement* não seja necessário, uma vez que os custos de *enforcement* são elevados tanto para as estruturas políticas quanto para as econômicas. Assim, quanto mais conformidade dos agentes e principais em relação às regras, melhor (NORTH, 1981, p. 16-18).

Para o autor, na sociedade moderna, esses empreendedores políticos e econômicos estão no Estado. Ele estabelece as regras do jogo (forma como North (1990) definirá as instituições), sejam elas informais (costume) ou formais (constituição), ou seus mecanismos de *enforcement*. Tais regras visam a estabelecer as regras da competição e da cooperação (nos direitos de propriedade) e, dentro disso, reduzir os custos de transação (utilizando menos dos mecanismos de *enforcement* e aumentando o retorno do Estado em impostos) (NORTH, 1981, p. 23-24). A estabilidade dos Estados decorre dos altos custos individuais de ir contra as suas regras. Os custos seriam tão elevados a ponto de ser mais fácil observar a apatia e a resiliência do que resistência e revolução. O vínculo entre o Estado, os custos das transações e a ideologia poderiam ser sintetizados assim:

[...] the measurement costs of constraining behavior are so high that in the absence of ideological convictions to constrain individual maximizing, the viability of economic organization is threatened. Investment in legitimacy is as much a cost of economic organization as are the measurement and *enforcement* costs [...] a major issue in *enforcement* is the perceived legitimacy of the contractual relations (NORTH, 1981, p. 42)

Sem adesão e legitimidade dos principais frente às instituições para assegurar a ordem, os custos são muito elevados e é para a ideologia que se deve olhar para averiguar legitimidade, ou em outras palavras, se não há dissonância cognitiva entre teorias e pré-teorias e as práticas econômicas. Isso gera uma série de implicações para como os recursos do judiciário serão alocados, por exemplo. Assim, North defende que, se os indivíduos não conferem legitimidade a essas instituições, sua atuação será inviabilizada e, por isso, parte do

investimento das estruturas políticas e econômicas deve reforçar esta legitimidade, que chega ao judiciário no conteúdo de suas decisões (NORTH, 1981, p. 40). Porque tanto os juristas quanto os legisladores podem ser reféns de suas próprias concepções acerca do que é ou não legítimo e conforme à ordem social, os mecanismos de *enforcement* podem, eles mesmos, serem imperfeitos ou insuficientes (NORTH, 1981, p. 41).

Moreover institutions that are viable within a consensus ideology are no longer viable as diverse ideologies evolve since rules must be formalized and compliance procedures developed with an eye to the costs of detecting and punishing violators.

It is the combination of the constitutional rules with the associated moral and ethical codes of behavior that underlies the stability of institutions and makes them slow to change. The combination produces ingrown patterns of behavior which, like the capital stock, tend to be only incrementally (NORTH, 1981, p. 205).

Assim, North insere a teoria da ideologia em sua análise, pois são as ideologias os principais mecanismos legitimadores de uma sociedade, pois quando a ideologia entre as partes da troca ou entre agente e principal é consensual, transforma-se em um importante mecanismo substitutivo das regras formais e dos mecanismos que o Estado utiliza para garantir conformidade.

Sua teoria sobre a mudança institucional na história econômica do Ocidente: a noção de instituições presente e seu impacto

Neste livro, “Institutions are a set of rules, compliance procedures, and ethical behavior norms designed to constrain the behavior of individuals in the interests of maximizing the wealth or utility of principals.” (NORTH, 1981, p. 201-202). Em termos institucionais, no título desse livro, “Structure” se refere ao elemento ordenador das instituições, enquanto “Change”, às transformações delas no tempo.

A estrutura institucional organiza as interações humanas, constringe as escolhas, e funcionam como um filtro¹³⁰ (NORTH, 1981, p. 201). O filtro é a metáfora para explicar que entre os indivíduos e o estoque de capital e entre o estoque de capital e o resultado dos investimentos há um conjunto de instituições que, se eficazes, promoverão o desenvolvimento.

As filters, they are inherently conservative since they provide the stability of the society and hence the security of the income of the principals. The introduction of time is a destabilizing influence on institutions because the principals are mortal and the capital stock changes (NORTH, 1981, p. 207).

¹³⁰ A metáfora de instituições como filtro também é usada para cultura (NORTH, 1990).

Logo, o autor apresenta as instituições como mecanismos estáveis ou estabilizadores que, quando submetidos ao passar dos anos, relativizam sua estabilidade porque tanto os atores quanto o estoque de capital não são os mesmos.

As instituições seriam constrangimentos ao comportamento dos indivíduos em interação no mercado e, sem tais restrições (premissa neoclássica), North acredita que viveríamos no estado de natureza hobbesiano¹³¹. Entre elas, estão desde tabus até restrições específicas apenas a determinados grupos. Embora separadas, por fins didáticos, em regras formais, informais e códigos de conduta auto impostos, na prática, elas estão sobrepostas.

Quanto mais extensos os mercados se tornavam e mais diversificada a especialização, mais indispensáveis às normas morais e éticas que constroem o comportamento dos indivíduos na direção esperada para o alcance da eficiência institucional. Estas normas sociais derivam das ideologias desenvolvidas pelos homens para lidar com o ambiente (NORTH, 1981, p. 205). A constituição é a principal regra a que deve se submeter qualquer sistema econômico e político (governantes e governados, agente e principal). Soma-se a ela o conjunto de regras estabelecidas pelo Estado. Quando todos os fatores são agrupados na explicação,

The changes in the capital stock induce changes in institutions in a number of ways. Changing relative prices affects the bargaining position between principals and between principals and agents. Changes in military technology [...] affect the size of the state and the bargaining position of rulers vis-à-vis constituents and other rulers. Further, ideology is altered by changing individual perceptions of the justice or injustice of exchange relationships; hence, the costs of *enforcement* of the rules are also altered. (NORTH, 1981, p. 208)

As percepções e as ideologias mediando a tomada de decisão

Para North, ideologias são elementos simplificadores dos processos decisórios ao conferir visões de mundo específicas aos indivíduos. A ideologia é absolutamente central na argumentação do alcance da eficiência das instituições e é ela quem melhor responde pelas soluções do problema do *free rider*, a partir das percepções dos indivíduos sobre o que é justo ou injusto, porque elas estão imbrincadas com julgamentos morais e éticos sobre a percepção de justiça dos indivíduos.

Se o indivíduo é racional ao maximizar (premissa neoclássica), também o é ao viver sob as normas do Estado. Por trás disso, está o argumento de que valores aprendidos pelo

¹³¹ Sem um sistema subjetivo que informe o comportamento e ‘mantenha os indivíduos na linha’, nenhum sistema econômico seria viável (NORTH, 1981, p. 47).

indivíduo na esfera familiar e na escolar¹³², normas e convenções sociais, bem como os códigos de conduta moral e ética internalizados interferem na esfera comportamental e podem impedir o comportamento *free rider*. Tais mecanismos informais confeririam estabilidade e ordem à vida social. Em outras palavras, há uma moralidade¹³³ que é construída ao longo dos aprendizados (pela experiência individual e pelos aprendizados sociais como a herança cultural) acerca da justiça¹³⁴, e essa moralidade pode impedir o indivíduo de se comportar de forma oportunista ou, por outro lado, estimulá-lo.

A mudança no comportamento dos indivíduos ocorreria, principalmente¹³⁵, porque as percepções e ideologias sobre justiça dos indivíduos e grupos mudam e podem se tornar contrastantes entre si (NORTH, 1981, p. 58). O autor também considera a possibilidade de haver desobediência ou desconformidade com as normas sociais, leis, ou ideologias se valer a pena para esse indivíduo desobedecer (isto é, se o custo/benefício da não conformidade às regras compensar) ou se houver dissonância cognitiva, ou seja, quando a ideologia for inconsistente com a prática. Neste último caso, os indivíduos criarão novas racionalizações (teorias) mais compatíveis com a experiência. Todavia, isso não é um processo deliberado ou imediato (ou sequer consciente) como a alteração de uma instituição formal. *Seria preciso um conjunto de dissonâncias para que os indivíduos alterassem seus modelos ideológicos.*

Instituições e ideologias

Já com relação aos direitos de propriedade, North afirma que a ideologia pode ser um instrumento tanto para justificar ou atacar a sua estrutura, porque explicam como os direitos de propriedade e as organizações fazem sentido como parte de um sistema maior. Muitas delas perpassam longos períodos históricos, assumindo variações ou pequenas mudanças em sua racionalidade interna. *Assim, as ideologias bem sucedidas são aquelas que não apenas são flexíveis às alterações no ambiente externo, conseguindo adesão de novos grupos sociais sem perder os antigos, mas também as que conseguem inibir o comportamento oportunista* (NORTH, 1981, p. 52-53).

¹³² O investimento estatal na educação pode ser entendido como um investimento na legitimação das estruturas políticas e econômicas, porque é na escola que os indivíduos aprendem como se organiza a estrutura social da qual faz parte.

¹³³ North chama a atenção para o fato de que moralidade e ideologia são distintas, apesar da ideologia englobar o conjunto de julgamentos morais sobre o certo e o errado, o justo e o injusto, que interfere diretamente nas relações de trocas econômicas. Há, portanto, uma moral dentro de cada ideologia, e não o contrário.

¹³⁴ Ideologias que atacam a ordem vigente por considerá-la injusta devem prover os argumentos para uma utopia e as ações que devem ser tomadas para alcançá-la.

¹³⁵ Embora também pelos motivos apresentados pelo modelo neoclássico.

Tb defende que a ideologia reforça o comportamento aceito e impacta na inibição do comportamento *free rider* e nas deserções dos contratos, afetando diretamente os custos de *enforcement* despendidos pelo Estado por meio de seu aparato militar e pelo sistema jurídico.

A implicação dessa teoria de North para a explicação neoclássica da mudança é que uma alteração de preços pode não alterar em nada as percepções individuais ou suas decisões, ou podem, caso as mudanças constantes interfiram no bem estar ou em suas concepções teóricas do mundo. Diferentes teorias postas em competição têm sido o conteúdo mais frequente das discórdias políticas e líderes (políticos e econômicos) podem influenciar as transformações ideológicas.

Assim, outro ponto de encontro entre ideologias e instituições (e organizações), nessa obra, é que como os próprios agentes no poder possuem suas ideologias e elas podem se impor quando tais agentes atuam como tomadores de decisão (North, 1991, p. 56).¹³⁶ Os modelos neoclássicos não olham para essas questões.

Para North, as instituições não existem no vácuo: são o resultado das percepções das pessoas (resultante de oportunidades e valores historicamente construídos). Assim, analisada sob o ponto de vista das percepções, “[...] reality is relative to people’s historically derived rationalizations of the world around them.” (NORTH, 1981, p. 13) Seus costumes, regras e instituições estão incorporados em suas crenças sobre o que é certo ou errado, justo ou injusto, e ao problema da legitimidade. North conclui sem os constrangimentos impostos pelas ideologias, os custos de *enforcement* seriam inviáveis às organizações¹³⁷.

Sobre a (implícita) noção de cultura

Observemos como a relação das ideologias (entendendo-a como parte da cultura) com a racionalidade muda a perspectiva sobre as preferências. Quando North apontou que era preciso uma teoria demográfica para compreender as mudanças econômicas, ele se referia à relação percebida entre crescimento populacional e crescimento econômico. Logo, seria preciso sustentar altas taxas de fertilidade para assegurar condições favoráveis ao crescimento econômico. Nos modelos neoclássicos, a taxa de fertilidade seria resultante de cálculos racionais (realizados pelos casais) de custo x benefício. Na abordagem alternativa proposta, o

¹³⁶ Poderíamos pensar ainda que a discussão das ideologias novamente leva às relações agente X principal. Por mais que grupos de interesse façam pressão por uma agenda baseada em suas ideologias, o agente pode tomar decisões balizadas por ideologias diversas ou mesmo contrárias.

¹³⁷ Isso ficará mais claro em North (1990), quando apresentarmos as características das instituições, entre as quais está a de liberar o indivíduo de uma série de decisões porque elas já constroem previamente o leque de escolhas disponíveis aos indivíduos, inclusive e especialmente por meio das ideologias.

que está em jogo é “[...] how much cultural, that is, ideological, considerations modify strictly cost/benefit calculi in demography.” (NORTH, 1981, p. 15) North reconhece algo de especulativo em sua abordagem, mas seu argumento é claro: houve duas grandes taxas de descontinuidades de população e recursos na história, que ele chamará de primeira e segunda revolução econômica, a do Neolítico e a Tecnológica/Científica (ocorrida após os avanços da Primeira Revolução Industrial), respectivamente. Entre ambas, houve diversos períodos de pressão popular malthusiana superados por respostas sociais ou psicológicas, ou pela eficiência das instituições em alterar a produção e distribuição de recursos (NORTH, 1981, p. 15-16). *Não foram simples cálculos de custo x benefício que alteraram o curso da história, mas como as ideologias informaram os valores (subjetivos) por trás das decisões aparentemente observadas como cálculos estritamente racionais.*

Para compreender como esses mecanismos operam, North afirma que precisaríamos de uma sociologia do conhecimento, cujas premissas reconhecem uma dimensão pré-teórica de aprendizagem e uma teórica, na qual ideologias atuam como “[...] intellectual efforts to rationalize the behavioral pattern of individuals and groups. Facts do not explain the world around us; explanation requires theory – not necessarily conscious.” (NORTH, 1981, p. 48)¹³⁸ Nesse trecho de sua discussão sobre a ideologia, acreditamos que North se aproxima da discussão abordada em nosso referencial. Há um reconhecimento, mas não uma adoção dessa dimensão em sua análise de ideologia. Considerando o livro como um todo, o que é possível afirmar é que North considera a ideologia como um dos principais mecanismos de legitimidade existente em uma sociedade e que se aproxima da abordagem marxista da ideologia. Na abordagem antropológica, *a ideologia atua como mecanismo de legitimação por meio das representações criadas e recriadas pelos indivíduos, na condição de produtos e produtores de sua cultura, entendendo as ideologias, portanto, como parte dos universos simbólicos nos quais os homens estão inseridos* (Dumont, 1992; Berger e Luckmann, 1985), *e não como mecanismos externos que os influenciam* (abordagem marxista).

North apresenta em outro trecho uma confusão entre ideologia e cultura. “[...] o quanto considerações culturais, isto é, ideológicas, modificam estritamente os cálculos de custo / benefício em demografia (NORTH, 1981, p. 15)” Considerações culturais e considerações ideológicas aparecem como sinônimos. Entretanto, toda cultura possui uma ou mais

¹³⁸ Ao discutir sobre ideologia, North perpassa a discussão sobre a possibilidade de termos uma verdadeira ou falsa consciência sobre o mundo, algo que remete ao conceito de alienação em Marx. North admite que ninguém possui uma consciência verdadeira, porque isso implica que algumas consciências são verdadeiras e outras falsas. Seu ponto, ao discutir ideologia, não entra nesse mérito.

ideologias que compõem sua gramática simbólica, mas não se trata da mesma coisa. Isso pode nos indicar um dos problemas na percepção do North nas questões que observamos. Se ele confunde considerações ideológicas com considerações culturais e, portanto, cultura com ideologia, na medida em que a ideologia é entendida como um fator exógeno influenciando o comportamento e as percepções dos indivíduos e grupos, a cultura também seria. Entretanto, a noção de cultura que propusemos em nosso referencial teórico é mais complexa e completa que esta, possuindo dimensões endógenas e exógenas, se assim podemos concluir, incorporando o vocabulário da ciência econômica.

A noção de racionalidade constrangida pelas ideologias

Como vimos, North parte do modelo neoclássico, mas procura complementá-lo com uma teoria da ideologia, inserindo um elemento novo que transforma a concepção de racionalidade. Embora ele não discuta explicitamente o comportamento econômico e a tomada de decisão individual a partir de constrangimentos à racionalidade, assim como na concepção de racionalidade limitada inserida em North (1990), não há escolha racional perfeita porque as ideologias moldam a forma como os indivíduos tomam as decisões. Assim também, são instrumentos nas mãos dos empreendedores (políticos e econômicos) para influenciar os valores e comportamentos em uma determinada direção.

Recuperando o exemplo de North e Thomas (1973), a transição do feudalismo para a era moderna não seria possível sem um novo conjunto de novas normas éticas e sociais (NORTH, 1981, p. 159; 169)¹³⁹. Olhando para esses momentos históricos, a partir da influência da ideologia, North cita Peter Matias, por sintetizar o que a Revolução Industrial significou, sob o ponto de vista de uma transformação completa da sociedade

A set of social norms, embodied in emergent social institutions, did develop in response to these new needs, however imperfectly they were practised. The virtues of hard work – the gospel of work preached by Samuel Smiles – saving, thrift, sobriety became the new social imperatives dinned into the heads of the working classes by their social betters by every known means of communication. They were enshrined in nonconformist and evangelical doctrine. In Sunday schools, pulpits, the mechanics’ institutes after 1824 and all forms of literature in the hands of middle-class publicists were preached the Golden rules as they attempted to diffuse the bourgeois virtues down the social scale” (Matias 1969, p. 208 *apud* NORTH, 1981, p. 170).

North flerta com o discurso marxista e incorpora “*The great transformation*” (Polanyi, 1957) em sua argumentação sobre o que significou esse momento de transformações

¹³⁹ Outros fatores também foram essenciais a essa transição (Cf. NORTH, THOMAS, 1973).

econômicas e industriais para a sociedade. North cita Polanyi quando este trata da relação homem X trabalho, sendo o primeiro um ser plenamente incorporado ao segundo, com o trabalho dispondo da força física, psíquica e moral do homem. E continua: “Robbed of the protective covering of cultural institutions, human beings would perish from the effects of social exposure; they would die victims of acute social dislocation [...]”. (Polanyi, 1957, p. 73 *apud* NORTH, 1981, p. 181) North afirma que Polanyi foi bem sucedido em explicar as consequências sociais de um mercado desregulado. “But the price paid was massive ideological alienation.” (NORTH, 1981, p. 181) O ambiente econômico europeu nesse momento era tal que as relações tradicionais, duradouras e pessoais, estabelecidas sobre a honestidade e a confiança, foram inteiramente substituídas por relações de trocas impessoais potencialmente conflituosas.

North chega a discutir pontos específicos a respeito da alienação marxista a partir de Marx e da crítica de Polanyi. Defende que Marx errou ao remeter os problemas das transações econômicas ao capitalismo, afirmando que nos países que tentaram implantar o socialismo, diversos comportamentos oportunistas foram observados. A aproximação de North com Marx nesse livro é muito significativa, e conferimos maior destaque, contudo, a forma como a ideologia entra em sua análise, não somente como um constrangimento externo à racionalidade (seu aspecto de alienação mental), mas também como um instrumento de dominação (física e intelectual) nas mãos do governante (a classe no poder, que, em Marx sempre foi dotada de grande poder, seja nas sociedades antigas ou nos sistemas absolutistas da era moderna). Ao fim desta crítica, North explica que há um estado permanente de tensão porque as decisões econômicas se tornariam cada vez mais dependentes das estruturas políticas no poder, sendo o poder político uma força desestabilizadora das relações econômicas.

A racionalidade do modelo neoclássico e como North propõe complementá-la

O modelo neoclássico assume uma racionalidade individual na qual o indivíduo sempre busca maximizar sua renda (o postulado da maximização) e aumentar seu estoque de capital, com o indivíduo sempre buscando expandir sua taxa de retorno. De acordo com North, mundo analisado por este paradigma é uma sociedade na qual não há conflitos e, portanto, as instituições (e organizações) não precisam existir, a não ser o próprio mercado. As mudanças, portanto, são fruto de alterações nos preços, em um mercado autorregulado. Nela, também não há custos seja de adquirir informação, de transação, de lidar com a

incerteza, entre outros. É precisamente por isso que esse modelo é o ponto de partida de North para construir uma teoria sobre estrutura e mudança.

No ‘mundo real’, diferente do mundo assumido pelo modelo neoclássico, há instituições e custos de transação que influenciam o comportamento dos indivíduos no mercado. Há conflitos permanentes e um deles é posto pelo comportamento oportunista, o *free rider*. North cita a teoria da ação coletiva (Olson, 1965) na qual indivíduos racionais não assumirão os custos de engajar em grupos e ações coletivas se puderem alcançar os mesmos benefícios de forma oportunista. Entretanto, North observa que a economia experimental apresenta diversos exemplos de indivíduos que se engajam em ações coletivas e promovem mudanças, sem que isso lhe proporcione um benefício individual direto. A teoria neoclássica: I) não possui instrumentos para explicar comportamentos altruístas (doações), ações que implicam sacrifícios do indivíduo sem nenhum ganho pessoal aparente (lutas por causas ideológicas, por exemplo), indivíduos que se engajam em ações para o benefício coletivo, mesmo com altos custos pessoais e com retornos individuais mínimos ou inexistentes; II) falha em explicar os elementos que conferem estabilidade à organização econômica, entre eles o porquê das pessoas obedecerem às regras da sociedade, quando não segui-las poderia ser mais vantajoso e nenhum mecanismo as puniria. “Something more than an individualistic calculus of cost/benefit is needed in order to account for change and stability.” (NORTH, 1981, p. 12) O autor pretendeu explicar os comportamentos inexplicáveis pelo cálculo racional da teoria neoclássica inserindo uma teoria da ideologia dentro do arcabouço explicativo da estabilidade e da mudança econômica.

Individuals may ignore such a calculus, in an attempt to change the structure, because of deep-seated ideological convictions that the system is unjust. Individuals may also obey customs, rules, and laws because of an equally deep-seated conviction that they are legitimate. Change and stability in history require a theory of ideology to account for these deviations from the individualistic rational calculus of neoclassical theory (NORTH, 1981, p. 12).

North defende que as ideologias informam as noções de justiça dos indivíduos e, por isso, são essenciais à racionalidade com que operam no mercado. Mas elaborar o que é justo ou injusto é valorar, hierarquizar e, portanto, estamos diante de uma dimensão ideológica do comportamento humano que seria endógena, assim como a cultura¹⁴⁰ (Dumont, 1992).

¹⁴⁰ Entendendo a cultura como a gramática com a qual operamos, que existe antes, fora e dentro de nós, na medida em que o homem é opaco para si mesmo, há uma dimensão exógena na cultura, mas é indispensável reconhecer que sua dimensão endógena nos permite afirmar que a cultura é a lente com a qual vemos o mundo.

Essa é a dificuldade que apontamos quando discutimos a *common law*. Seria o padrão de regulação da *common law* de evolução espontânea (mais vinculado a evolução das instituições informais) ou deliberada (a partir de alterações nas instituições formais)? Teoricamente a *common law* é um sistema jurídico no qual as normas emergem no corpo da moral social e são profundamente enraizadas. Entretanto, seus conteúdos morais evoluem também a partir da mediação dos juízes. Os juízes seriam indivíduos empreendedores do jurídico, da forma como North usa o termo empreendedor. Agindo em sua esfera de discricionariedade, ele (indivíduo dotado de uma série de valores) atua diretamente na evolução das instituições da *common law*. Por um lado, a discricionariedade dos juízes está envolvida em não permitir que a *common law* seja tão espontânea e, por outro, a força do enraizamento das normas e convenções sociais no corpo dessa sociedade (que formam as instituições informais e alimentam as noções de justiça e injustiça que, por sua vez, formam as ideologias) atuam no constrangimento da discricionariedade desse juiz, para que não delibere a partir de valores incoerentes com os socialmente difundidos. A imbricação entre racionalidade, constrangimentos impostos pela ideologia social – entendida como Dumont a apresenta – e cultura é nítida. North, contudo, cria uma confusão ao inserir o conceito de ideologia em uma crítica à premissa neoclássica, aparentemente buscando inserir um elemento de cultura na argumentação que contradiz a racionalidade perfeita.

Na crítica que Rutherford (1998, p. 46) faz a inserção da ideologia na teoria do North neste livro, o autor é incisivo e afirma que North não apresentou uma teoria da ideologia que explicasse a estabilidade e a mudança institucional. Rutherford defende que North simplesmente tornou exógena uma parte da matriz institucional a fim de explicar a mudança e a estabilidade nas outras partes da matriz (nos direitos de propriedade, por exemplo). Afirma que esse é um dos motivos que deixam o programa de endogeneização do North, incompleto.

A forma como trabalha o conceito de ideologia nesta obra, tomando-a como um todo, é exógena e instrumental, como um mecanismo nas mãos daqueles que deliberam, para colocar as instituições na direção desejada, assim como o juiz da *common law*. Em North (1981) a ideologia como parte de um processo cultural, tal como a ideologia individualista e igualitária ou a coletivista apresentada em Dumont (1992), seria, no máximo, um dado *a priori* e não objeto de sua análise. A antropologia discute a ideologia nos termos de Dumont e como ela é parte da gramática simbólica (GEERTZ, 1989) ou ainda, como ela contribui para o processo gradativo (e não deliberativo) de institucionalização do pensamento (DOUGLAS,

1998). A abordagem de North é tão distante disso por um lado, quanto a abordagem determinística da ideologia em Marx é, por outro.

Sobre a noção de indivíduo

Entendemos que há duas noções de indivíduos assumidas nesse livro. Na primeira, percebemos uma expansão da visão adotada em North e Thomas (1973): um indivíduo que é o agente, o governante e o empreendedor, isto é, o indivíduo que detém o poder de alterar as estruturas institucionais e, conseqüentemente, tentar promover mudanças nas ideologias, ao mesmo tempo em que também estão, em parte, constringidos pelas ideologias pré-existentes. Entretanto, não é uma noção geral do indivíduo, não é o indivíduo comum, uma vez que aqui, apenas, trata-se daqueles que detém muito poder em razão da posição que ocupam.

North retorna a discussão do indivíduo *free rider*, mas já pontuamos o que isso traduz em termos da noção de indivíduo assumida no trecho dedicado a North e Thomas (1973). Ela se repete em outras obras do autor.

Outro ponto que merece ser ressaltado é a discussão agente X principal. Ela traz duas concepções de atores ou agentes econômicos: o empreendedor em uma ponta e os grupos na outra. Por essa razão, quando os indivíduos aparecem na análise, por vezes, trata-se do governante, ou do conjunto dos indivíduos de uma determinada sociedade, traduzido como um grupo social (que possui uma ideologia), o grupo social e as normas que os ordenam (a partir da ótica da ciência política e do direito, de uma obediência legal ao que é estabelecido pelo governante e pelo legislativo) mais no sentido de normas prescritas pelos interesses econômicos e políticos e menos no sentido de normas que surgiram espontaneamente na sociedade.

A segunda noção que gostaríamos de chamar a atenção e que é uma novidade trazida neste livro em relação ao anterior, é a inserção do conceito de ideologia, em sua função de mecanismo externo que altera as percepções de justiça (atuando como um estímulo à conformidade) e injustiça (atuando como um estímulo à revolução) e funciona assim como um mecanismo de legitimação e de poder¹⁴¹.

Os argumentos marxistas são baseados em uma concepção de sociedade em que o indivíduo não é pensado como em Weber, Geertz, Giddens, Elias ou mesmo nos mais holistas

¹⁴¹ Ideologia como mecanismo de dominação, na vertente marxista, a partir do reconhecimento de um insight de Marx sobre seu papel alienante e a formação de uma consciência de classe, bem como essa afeta a tomada de decisão (NORTH, 1981).

aqui discutidos como Durkheim e Douglas. A particularidade do holismo marxista é um determinismo radicalista do homem pelas relações de produção da sociedade em que vive, em uma análise em que a menor unidade de observação não é o indivíduo, mas a própria classe, uma vez que a consciência é alienada pela ideologia da classe dominante e somente por meio da classe seria possível tomar ‘consciência de classe’, enxergar a injustiça do sistema social e econômico e promover a Revolução. Esse sim era o objetivo da construção de sua teoria sobre a ideologia e a alienação: fornecer subsídios políticos e intelectuais para a tomada de ‘consciência de classe’ e posterior libertação da classe oprimida, além da criação de um sistema econômico distinto do capitalismo, considerado por Marx a causa primária dos males sociais existentes na Europa em que viveu. Entretanto, Marx é a recusa plena do IM, pois é o representante do HM em sua versão mais determinista. Embora, por vezes, possa parecer flertar com uma perspectiva holista (e poucas análises são tão holistas quanto a marxista), North não a assume e o indivíduo é pensado, em todos os seus livros e artigos, a partir do IM.

Capítulo 7 - Institutions, Institutional change and economic performance (1990)

“Institutions, Institutional Change e Economic Performance” (1990), um dos livros mais conhecidos do autor, também parte do modelo neoclássico, ahistórico, e ainstitucional e, ao mesmo tempo, afasta-se dele com a primeira frase de seu prefácio “History matters”. Passado, presente e futuro estão conectados pela continuidade das instituições (1990, p. vii). Sua análise econômica é histórica¹⁴² e evolucionária porque só seremos capazes de entender as instituições pela forma como elas evoluíram.

Neste livro, as instituições são entendidas como “[...] the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence, they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic.” (NORTH, 1990, p. 3)

North investiga qual a natureza das instituições políticas e econômicas e como elas promovem estabilidade e mudança (quais suas consequências para a performance social e econômica); como interagem com as organizações; como seus elementos conferem estabilidade social e econômica a fim de entender a natureza da mudança institucional; como afetam os custos de produção e transação (1990, p. vii, 10). Analisando essas questões o autor buscou compreender a cooperação entre os indivíduos a partir das instituições, sendo esta a primeira vez entre os textos analisados que North explicita seu problema de pesquisa nos termos da construção da cooperação entre os indivíduos, porque ela seria essencial ao desenvolvimento. Questiona ainda como as instituições criadas no passado impactam no presente e no futuro e como suas transformações, em regra incrementais, afetam tanto a tomada de decisão quanto a natureza da *path dependence*.

North sintetiza seus esforços neste livro de 1990 expondo a relação dos incentivos, (entendido como as instituições), a racionalidade dos jogadores, os custos de transação e o papel da ideologia.

Incentives are the underlying determinants of economic performance. [...] The central argument [...] is that incentives have varied immensely over time and still do. Integrating institutional analysis into economics and economic history is redirecting emphasis, but not abandoning the theoretical tools already developed. Redirecting the emphasis entails modifying the notion and implications of rationality, incorporating ideas and ideologies into our analysis,

¹⁴² North constrói seu livro a partir de uma perspectiva histórica, ciente de que o passado não se reconstrói, apenas que a mente humana constrói histórias sobre ele (NORTH, 1990, 131).

explicitly studying the costs of transacting for the consequences of *path dependence* for the historical evolution of economies (NORTH, 1990, p. 135).

Em North (1990), a teoria das instituições combina uma teoria do comportamento humano e dos custos de transação.

As instituições assumem o protagonismo da análise

Para o autor, o principal papel das instituições é estruturar as interações humanas e reduzir as incertezas (NORTH, 1990, p. 6). Isso não significa que elas o façam necessariamente da forma mais eficiente, como vimos em North (1981).

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 economies 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 economic change towards growth, stagnation, or decline (North, 1991, p. 97).¹⁴³

Há uma distinção fundamental entre instituições formais e informais. Dentre as mais conhecidas instituições formais estão as legislações, os compromissos governamentais traduzidos nos decretos legislativos, as convenções internacionais documentadas em relatórios do Banco Mundial, do Fundo Monetário Internacional, da Organização das Nações Unidas, entre outros. Entre elas também estão os contratos e os direitos de propriedade. Estes são o tipo de instituições mais fortemente relacionados aos custos de *enforcement* porque seriam estes custos os responsáveis por definir a eficiência da performance. Contudo, esses custos também são muito influenciados pelas instituições informais e pela ideologia, como vimos em North (1981).

Para o autor, as regras formais normalmente são fruto de instituições informais previamente existentes que são elaboradas, escritas e formalmente admitidas como regras, leis, contratos. Quanto mais complexas as interações humanas em uma sociedade, maior tende a ser a formalização dos acordos. Assim, as regras formais atuam como um reforço ao que está informalmente estabelecido, mas também como o mecanismo capaz de transformar as

¹⁴³ Entendemos que, neste parágrafo citado, está a síntese sobre a apresentação das instituições também encontrada em North (1990, p. 3-6).

instituições informais de forma mais rápida, estabelecendo uma nova regra formal que as contrapõe e constrange os indivíduos a um novo modo de agir.

Além disso, apresenta os três poderes – o executivo, o legislativo e o judiciário – como os lugares privilegiados e máximos em que as instituições formais são criadas e estabelecidas como universalmente válidas em um determinado território, ou em um ambiente de negócios e transações específicas dentro deste, ou ainda, em transações internacionais¹⁴⁴.

As trocas econômicas ocorrem a partir de uma estrutura de incentivos, mas essa estrutura está nas mãos dos empreendedores. Caso se comportem de forma oportunista, podem usar dos recursos disponíveis para alterá-las, em razão do seu interesse particular, e não do coletivo, o que vimos (NORTH, 1981) ser uma das principais fontes de ineficiência institucional. Reforçando o argumento de North (1981) aqui o autor afirma que constituições são mais conhecidas por alterar do que por reforçar as regras informais e que a história tem mostrado que apesar da relação agente X principal estabelecida entre um empreendedor (governante) e os constituintes e entre o empreendedor e os grupos de interesse e a sociedade em geral, ele possui uma esfera significativa de liberdades para tomar decisões¹⁴⁵. É ele, portanto, quem se encontra na posição de gerar mudanças mais radicais (NORTH, 1990, p. 138; NORTH, 1981), cujo sucesso dependerá da coerência entre elas e tanto das instituições informais pré-existentes (e as ideologias) quanto do ambiente que irá recebê-las.

North defende a relação das regras formais com a performance é limitada. As regras formais compõem uma pequena parte (ainda que absolutamente relevante) dos constrangimentos que os indivíduos estão submetidos ao realizar suas escolhas. As instituições informais ocupam um papel de destaque como constrangimentos e oportunidades às escolhas individuais nas interações cotidianas no mercado e também ao exercício do poder de tomar decisões de governantes e empreendedores.

Formal rules, of course, are very straightforward. [...] Informal norms of behaviour provide us with more problems because informal constraints do not show up in formal terms. They are ways of doing things and are terribly important. The kinds of formal rules that we have in fact occupy a very small proportion of the guides to everyday behaviour and actions. In many ways norms are more important than the formal rules. (North, 2003, p.3)

¹⁴⁴ Certamente, essas demandam esforços de coordenação maiores na elaboração de regras formais, por se tratar de ambientes com instituições e *path dependence* distintas.

¹⁴⁵ Assim como falará no caso das instituições informais, sua teoria procura o entendimento das instituições e, em sua argumentação sobre sua natureza e mudança, não está afirmando que são eficientes. No caso das instituições formais, por vezes não são eficientes em razão do tomador de decisão com poder de alterar uma regra formal poder agir em prol apenas de si e não da sociedade.

North desempenha um papel particular na história da ciência econômica por enfatizar a grande dimensão e influência assumida pelas instituições informais – costumes¹⁴⁶, normas e convenções sociais, códigos de conduta auto impostos – na sua capacidade de promover mudanças sociais profundas.

Routines, customs, traditions, and culture are words we use to denote the persistence of informal rules or constraints. They include (a) conventions that evolve as solutions to coordination problems and that all parties are interested in having maintained, (b) norms of behavior that are recognized standards of conduct, and (c) self-imposed codes of conduct such as standards of honesty or integrity. (North, 1992, p. 480)

Instituições formais e informais moldam como os indivíduos vivem o cotidiano. North aponta que as alterações nos preços relativos (1973, 1981) e nos gostos alteram os incentivos nas interações humanas e são as duas principais fontes de mudança institucional. Isso porque, as instituições, ao reduzirem os preços que pagamos por seguir nossas convicções, “[...] make ideias, dogmas, fads, and ideologies important sources of institutional change.” (NORTH, 1990, p. 86) Apresentando o processo de mudança institucional nas regras informais, North afirma

In the case of a norm of behavior, a change in relative prices or a change in tastes will lead to its gradual erosion and to its replacement by a different norm. Over time, the rule may be changed or simply be ignored and unenforced. Similarly, a custom or tradition may be gradually eroded and replaced with another. This very simplified story can be complicated in many ways – by agenda power, by *free rider* problem, or by the tenacity of norms of behavior. But as the skeletal outline of the pattern of institutional change, it provides some basic characteristics (NORTH, 1990, p. 86).

Assim, para o autor, normas e convenções sociais mudam a partir do aprendizado acumulado, de eventos acidentais (eclosão de guerras, desastres naturais e outros), e de uma “seleção natural” entre as diferentes normas e convenções sociais existentes em uma cultura. Isso está relacionado à evolução cultural, algo que North afirma estarmos longe de uma boa compreensão.

¹⁴⁶ Ressaltamos que, em North (1981), costumes estão incluídos na definição de instituições informais, enquanto em (1990) essa palavra não mais integra o conteúdo explícito das instituições informais, que seriam o conjunto das normas e convenções sociais e dos códigos de conduta autoimpostos.

Instituições e organizações: as regras do jogo e os jogadores

As instituições determinam as oportunidades em uma sociedade (1990, p.7) e as organizações são criadas para tirar proveito dessas oportunidades. Este é o primeiro dos livros analisados a inserir a metáfora dos jogos e a discutir o tema também considerando o que a teoria dos jogos defende sobre a relação dos indivíduos com as instituições. Ele compara as instituições com as regras de um jogo competitivo, no qual os jogadores são as organizações. Mas qual o papel conferido por North às organizações e como elas interagem com as instituições na promoção da eficiência? As organizações buscariam maximizar as riquezas, rendas e outros objetivos que as instituições definem para que elas persigam. Nesse processo, adquirem conhecimentos que definem como o estoque de conhecimento evolui e altera lentamente as próprias instituições, na busca pela eficiência adaptativa¹⁴⁷, um tipo de eficiência preocupado com as regras, a capacidade de a sociedade adquirir conhecimento, assumir riscos e resolver problemas. Para North é a eficiência adaptativa a chave do crescimento, pois promove a capacidade das instituições formais e informais se adequarem às novas situações políticas e econômicas e às transições nos sistemas de crenças promovidas pela acumulação do aprendizado, e não a eficiência alocativa, tal como defendida pela teoria neoclássica. (North, 1994, p. 366-367)

As organizações, por sua vez, seriam de diversos tipos, mas todas caracterizadas por um conjunto de indivíduos unidos em razão de um objetivo comum. *A path dependence é moldada na interação entre instituições e organizações, tanto pelos incentivos resultantes, como pelo processo de feedback das informações geradas e por meio do qual os indivíduos constroem suas percepções e decidem aproveitar ou não as escolhas disponíveis (oportunidades)* (NORTH, 1990, p. 7).

As regras do jogo (formais e informais) e a efetividade dos mecanismos de *enforcement*, isto é, o conjunto de elementos que North coloca sob o termo instituições, definem o caráter desse jogo, sua legitimidade e sua capacidade de se manter no tempo. Dessa forma, *as instituições existem para mostrar como o jogo deve ser jogado, enquanto os jogadores (organizações) almejam ganha-lo* (NORTH, 1990, p. 4-5). Em razão disso, *organizações e seus empreendedores atuam como agentes da mudança institucional.*

¹⁴⁷ Lembrado que as ideologias podem gerar percepções subjetivas, equivocadas, nas organizações, levando a tomada de decisões ineficientes (NORTH, 1990, p. 79-81).

Se as regras são violadas pelos jogadores, há punições prescritas. Essas punições e os responsáveis por aplicá-las são indispensáveis para manter os custos das transações baixos (NORTH, 1990, p. 4). Existem jogadores que, apesar das punições, infringem a regra porque seus ganhos ao contrariá-la são maiores que as perdas. Assim, estamos diante de uma teoria das instituições na qual o papel do indivíduo é central uma vez que as instituições evoluem e são alteradas a partir do comportamento dos indivíduos, ao mesmo tempo em que constroem esse comportamento. Como unificar essas duas dimensões da relação dos indivíduos com as instituições é um dos desafios da teoria que se propõe a construir e que poderia enfim conciliar a economia com outras ciências sociais.

North afirma que há diferentes tipos de mudança institucional dentre as quais estão as que ocorrem por meio de pequenos avanços ao longo do tempo, de forma incremental e evolucionária¹⁴⁸. Somente o curso da história nos permitiria identifica-los. Outras mudanças são mais visíveis, mas nem por isso, repentinas. Para o autor, mesmo as mudanças que aparentam ser descontínuas e bruscas são resultantes de processos informalmente construídos previamente. Isso porque *a mudança sempre ocorre em uma realidade que possui uma matriz institucional pré-existente, traduzida pelas instituições formais, mas principalmente pelo conjunto das instituições informais* – constrangimentos culturais, dificultando ou impossibilitando uma mudança institucional deliberada e repentina, conduzida pelos líderes das organizações. Por essa razão, North afirma que nenhuma ‘mudança revolucionária’ é efetivamente revolucionária. Se houve mudança é porque existiam normas sociais pré-existentes que respaldaram as mudanças promovidas (North, 1995, p. 7). Sem elas, a mudança não é legítima¹⁴⁹.

Uma teoria da troca: custos de transação e custos de enforcement

Os custos de transação das trocas é parte da teoria do autor sobre as instituições. Interessa saber porque é custoso trocar e como as instituições interferem nestes custos. “The costliness of information is the key to the costs of transacting, which consist of the costs of measuring the valuable attributes of what is being exchanged and the costs of protecting rights

¹⁴⁸ E não como mudanças aleatórias que poderiam levar a um retrocesso.

¹⁴⁹ Neste livro, o autor não discute as ideologias, como no anterior, mas seu argumento sobre a incapacidade de se promover alterações institucionais bruscas, que desrespeitem as instituições previamente existentes, envolve as mesmas razões pelas quais defendeu que as ideologias estão entre os principais mecanismos capazes de gerar legitimidade e conformidade às regras (North, 1981).

and policing and enforcing agreements.” (NORTH, 1990, p. 27) Para o autor, os custos¹⁵⁰ são elevados e para uma melhor performance é preciso que as instituições promovam ações que os reduzam. O papel das instituições em informar a escolha e regular a conduta (prevendo e provendo) contribui significativamente para a redução desses custos. As tecnologias e o estoque de conhecimento existente também contribuem para reduzir os custos ao estruturar as trocas econômicas.

Com relação aos custos, North distingue entre os custos existentes nas transações pessoais e nas impessoais. A transição das sociedades calcadas em transações que ocorriam de acordo com relações pessoais para o mercado em larga escala é uma das grandes mudanças que North observa porque, junto com ela, um conjunto significativo de mudanças conexas ocorreu e transformou os incentivos. Em um grande mercado de transações impessoais, mecanismos de *enforcement* para além das sanções informais passaram a ser necessários, sendo o mais importante deles o próprio Estado, por sua força coercitiva no domínio econômico e político.

Dentre as mudanças conexas defendidas estão os custos de transação. Nas relações pessoais ou de longa duração nas quais confiança, reputação, tradição e outros atributos intangíveis estão envolvidos, os custos de transação são baixos e o *third-party enforcement* sequer é necessário. Com o aumento das trocas, em seus volumes, bens, tipos de acordos, entre outros, tornou-se necessário construir mecanismos que permitissem a ampliação das escalas de troca e começaram as primeiras relações de troca impessoais, ainda sem o *third-party enforcement*¹⁵¹. No início do período moderno, o Estado aumentou seu papel como regulador dessas trocas e passou a exercer o *third-party enforcement*, por excelência. Contudo, nunca é ideal precisar lançar mão desse mecanismo de enforcement para o cumprimento dos acordos (NORTH, 1990, p. 35), porque é a forma mais custosa de garantir os resultados das transações. E, na verdade, nem deveria ser necessário, porque existem formas diversas de assegurar a conformidade das partes aos termos da troca e as instituições informais não somente estão entre os menos custosos, como entre os mais poderosos (eficazes). *Crenças comuns e ideologias, valores de honestidade e integridade, todos atuam como fortes mecanismos de enforcement.*

¹⁵⁰ Aqui estão incluídos os custos de adquirir informações sobre os bens e serviços, sobre os agentes da troca, se há ou não assimetria de informação entre eles, entre outros.

¹⁵¹ Em suas origens, embora formando uma rede bem complexa, ainda carregavam comportamentos semelhantes aos dos agentes econômicos que atuavam em sociedades simples, cujas relações eram baseadas no conhecimento pessoal. As trocas ocorriam por rituais complexos, parceiros eram formados a partir de laços de parentesco ou vizinhança, e códigos de conduta de mercadores foram elaborados.

A literatura da teoria dos jogos sobre cooperação aponta que quanto maior a probabilidade da interação se repetir – isto é, que haja transações futuras envolvendo as mesmas partes – maior a probabilidade de que as partes cumpram os termos do contrato sem a necessidade dos mecanismos de *enforcement*.

Entretanto, transações entre agentes econômicos que possuem informação incompleta necessitam de instituições que garantam os contratos. Elas proveem um mecanismo de comunicação comum entre as partes, inclusive informando as sanções a que estão submetidas e incentivando os que são responsáveis pelo *enforcement* a agir, se necessário (NORTH, 1990, p. 57). Como North afirma que, nas sociedades modernas, esse é o cenário, os mecanismos de *enforcement* e o *third-party enforcement* precisam existir, embora quanto menos acioná-los melhor, a fim de que as transações possuam baixos custos, o que é imprescindível para a eficiência.

Third-party *enforcement* means the development of the state as a coercive force able to monitor property rights and enforce contracts effectively, but no one at this stage in our knowledge knows how to create such a entity. [...] Put simply, if the state has coercive force, then those who run the state will use that force in their own interest at the expense of the rest of the society (NORTH, 1990, p.59)

As constituições aparecem como o elemento chave para assegurar o *enforcement* bem sucedido, isto é, sem abusos e assegurando que os interesses de grupos distintos não sejam suprimidos pelo poder do governante. Elas seriam o resultado das condições políticas e da opinião pública e não o contrário (Riker, 1976, p. 13 *apud* NORTH, 1990, p. 60). North entende que a evolução das regras informais para as formais, até a compilação delas em uma Constituição, é um processo que envolve diferentes elementos da vida social, nos quais constrangimentos formais e institucionais se misturam. Em regra, há uma síntese no processo de evolução das instituições discutidas, que podem ser assim traduzidas

A hierarchy of rules – constitutional, statute law, *common law* (and even bylaws) – together will define the formal structure of rights in a specific exchange. Moreover, a contract will be written with *enforcement* characteristics of exchange in mind. Because of the costliness of measurement, most contracts will be incomplete; hence informal constraints will play a major roles in the actual agreement. These will include reputation, broadly accepted standards of conduct (effective to the extent that the conduct of the other parties is readily observable), and conventions that emerge from repetitive interactions. The relationship between rights and constraints in an exchange can be illustrated at three levels: first at the level of a single straightforward exchange, second in the more complex relationship involved in the production process, and finally for the economy as a whole (NORTH, 1990, p.61).

Há, portanto, quando o autor discute enforcement, há uma barganha entre sociedade e instituições/ organizações, entre os empreendedores e seus principais (sociedade civil em

geral e grupos de interesse), e entre empreendedores de interesses distintos (governante - legislativo, governante - governante, governante - organizações nacionais e internacionais que regulam as trocas).

A premissa da racionalidade limitada e a influência de modelos subjetivos

North afirma que a maior falha do modelo neoclássico é descartar a observação da natureza da coordenação e cooperação humana (NORTH, 1990, p. 11). As premissas do modelo não implicam necessariamente que todos os indivíduos agem racionalmente na tomada de decisão, mas que os que sobrevivem, assim o fazem, enquanto os demais falham. Portanto, o comportamento econômico observado pelos adeptos da teoria são os comportamentos de acordo com o modelo da escolha racional (NORTH, 1990, p. 19). Duas formas de ilustrar o problema são o dilema do prisioneiro e o comportamento *free rider*. O comportamento *free rider* aqui, aparece sob o dilema do prisioneiro e sua implicação para o entendimento das instituições e da racionalidade dos atores que a operam. O dilema sempre envolve dois jogadores.

Cada um tem duas escolhas, cooperar ou desertar. Cada um deve fazer sua escolha sem saber o que o outro fará. Não importa o que o outro faça, a deserção sempre confere uma recompensa maior do que a cooperação. O dilema é que se ambos desertam, ambos se saem pior do que se tivessem cooperado. (Axelrod, 2010, p. 7)

Se as interações entre os jogadores se repetem, há maiores chances de cooperação. Caso contrário, não haveria porque o indivíduo cooperar. De fato, trata-se de um dilema, porque a racionalidade que prefere o interesse particular leva ao pior resultado para ambos envolvidos, se ambos agirem por ela, mas se apenas um o fizer, este terá a maior recompensa. “Não é necessário supor que os jogadores são racionais. Eles não precisam tentar maximizar suas recompensas (Axelrod, 2010, p. 17)” porque eles podem estar seguindo procedimentos padrões, hábitos, ou a simples imitação (Simon, 1955; Cyert e March, 1963, *apud* Axelrod, 2010, p. 17).

North (1990, p. 30), mostra que, no modelo neoclássico mais comum, o walsariano, os indivíduos são dotados de toda informação necessária para a tomada de decisão e, portanto, não há esforços para que a troca ocorra. North discorda que o cenário para a tomada de decisão individual seja esse porque

Individuals act on incomplete information and with subjectively derived models that are frequently *erroneous*; the information feedback is typically insufficient to correct these subjective models. Institutions are not necessarily or even usually created to be socially

efficient; rather they, or at least the formal rules, are created to serve the interests of those with the bargaining power to devise new rules. In a zero-transaction-cost world, bargaining strength does not affect the efficiency of outcomes, but in a world of positive transaction costs it does and given the lumpy indivisibilities that characterize institutions, it shapes the direction of long-run economic change (NORTH, 1990, p.16).

Em North (1990), o autor insere o conceito de racionalidade limitada de Herbert A. Simon (1955)¹⁵², na qual fatores cognitivos limitam a capacidade individual de armazenar, processar e transmitir informação. Assim, se os indivíduos atuam como empreendedores da mudança, mas possuem racionalidade limitada, suas percepções sobre a complexidade do mundo e das informações disponíveis para tomarem suas decisões é imperfeita, sendo a racionalidade individual, portanto, um conjunto de modelos subjetivos imperfeitos (NORTH, 1990, p.8).

Neste cenário, não há possibilidade de os atores econômicos alcançarem a maximização. North afirma que o postulado da racionalidade instrumental neoclássica (a racionalidade perfeita) é insuficiente a partir do momento em que há custos envolvidos nas transações e que estes são elevados pela assimetria de informações e por um cenário de incertezas.

Explicações das ações humanas baseadas apenas na escolha racional e nos mercados eficientes “[...] has blinded us to the implications of incomplete information and the complexity of environments and subjective perceptions of the external world that individuals hold.” (NORTH, 1990, p. 111) Para North, essa cegueira que impede a compreensão da natureza e do papel das instituições poderia ser contornada com o entendimento das motivações humanas e com a forma de interpretar as informações do ambiente.

North continua a defender que ideias e ideologias importam porque influenciam como os modelos subjetivos com os quais os indivíduos interpretam as informações são moldados. Assim, o sucesso ou o fracasso do desenvolvimento econômico é remetido às instituições e aos modelos subjetivos dos atores, mais especificamente dos empreendedores.

Incremental change comes from the perceptions of the entrepreneurs in political and economic organizations that they could do better by altering the existing institutional framework at some margin. But the perceptions crucially depend on both the information that the entrepreneurs receive and the way they process that information. If political and economic markets were efficient (i.e., there were zero transaction costs) then the choices made would always be efficient [...] But that version of the rational actor model has simply led us astray. The actors frequently must act on incomplete information and process the information that they do receive through mental constructs that can result in persistently inefficient paths. Transaction costs in political and economic markets make for inefficient property rights, but imperfect subjective

¹⁵² Cf. Capítulo 2.

models of the players as they attempt to understand the complexities of the problems they confront can lead to the persistence of such property rights (NORTH, 1990, p.8).

North (1990) conclui que a incapacidade de acessar todas as informações necessárias e as consequências da interferência de modelos subjetivos da percepção na tomada de decisão aumentam as chances de produzir ineficiência. As instituições existentes são o resultado de tentativas bem ou mal sucedidas, isto é, que aumentaram ou diminuíram a performance econômica. Entretanto, toda mudança institucional apresenta novo risco, trazendo a incerteza de volta enquanto o processo de transição de uma estrutura institucional para outra ainda está ocorrendo.

A motivação e o ambiente alteram o custo da decisão

North recorre à teoria comportamental porque as premissas neoclássicas falharam ao não observar I. as motivações do comportamento humano e II. o ambiente no qual as decisões estão sendo tomadas.

Entre as motivações da ação podem estar os comportamentos altruístas, baseados em convicções e ideologias, crenças, religiões, códigos de conduta auto impostos, e outros. A economia experimental tem observado as motivações do comportamento a partir de estudos da sociobiologia e socioeconomia, que adotam modelos evolucionários. Estes assumem que há uma combinação de elementos genéticos e aprendizados culturais por trás das variações nas motivações individuais¹⁵³.

Mas qual seria a relação entre motivação individual e constrangimento institucional, isto é, de que forma a racionalidade que informa a motivação resulta em uma dada decisão? Para North, motivações e instituições estão vinculadas porque são os custos (as consequências pessoais) de agir baseados na motivação individual que irão interferir diretamente nas escolhas e esses custos são informados pelas instituições. *Quando o custo individual de escolher agir a partir de convicções é alto, os indivíduos preferem assumir as prescrições institucionais mais aceitas* (Nelson and Silberberg, 1987 *apud* North 1990, p. 22). Logo, ainda que não diretamente e ainda que a racionalidade individual esteja sempre presente no modelo, é o processo de institucionalização que cria as instituições vigentes e que fornece os elementos para a tomada de decisão. Para o autor, “[...] institutions basic alter the price

¹⁵³ Os comportamentos altruístas podem ser incorporados aos modelos (Cf. Dawkins, 1976) e, com isso, modelos mais elaborados (que não se restringem apenas a considerar os comportamentos estritamente racionais) são viáveis (North 1990, p. 21).

individuals pay and hence lead to ideas, ideologies, and dogmas frequently playing a major role in the choices individuals make.” (NORTH, 1990, p. 22)

Já o ambiente é ‘decifrado’, isto é, há uma interpretação das informações disponíveis para a solução de problemas a partir dos modelos mentais que a cultura fornece para a realização dessa síntese, em que “[...] 90 percent of our actions in a day do not require much reflection.” (NORTH, 1990, p. 22) Elas são escolhas rotineiras. Os indivíduos possuem um leque de escolhas institucionalmente enraizadas dentre as quais escolhe. Isso não vale para as decisões acerca de questões novas ou muito complexas, em que o esforço individual e o grau de incerteza são muito elevados.

No ambiente, a realidade e a percepção dos indivíduos se misturam ou se afastam e, por essa razão, as informações obtidas para as decisões são limitadas, imperfeitas, irreais (percepções errôneas ou falsas crenças).

If we accept values as given and consistent [...] we do not need to distinguish between the real world and the decisionmaker’s perception of it: He or she perceives the world as it really is. [...] If, on the other hand, we accept the propositions that both the knowledge and the computational power of the decisionmaker are severely limited, then we must distinguish between the real world and the actor’s perception of it and reasoning about it. That is to say, we must construct a theory (and test it empirically) of the process of decision. [...] The rational person in neo-classical economies always reaches the decision that is objectively, or substantively, best in terms of the given utility function. The rational person of cognitive psychology goes about making his or her decisions in a way that is procedurally reasonable in the light of the available knowledge and means of computational (Simon 1986, p. 210-211 *apud* NORTH, 1990, p. 23).

Em suma, o argumento a favor da racionalidade instrumental da psicologia cognitiva é que em consequência da informação ser incompleta, as percepções humanas são distintas e as instituições são necessárias para estruturarem as interações, reduzindo as incertezas (que emergem ainda mais quando as informações são incompletas). Quando Simon, na citação acima, menciona o poder computacional do tomador de decisão, o autor se refere à capacidade da mente humana de processar, organizar e utilizar as informações disponíveis. Essa limitação, somada à incerteza ao lidar com o ambiente, permite o surgimento e a evolução de normas e convenções sociais que tornarão essa escolha mais simples, rotineira, institucionalizada. O resultado desse processo será uma nova matriz institucional. Mais uma vez, entretanto, isso não assegura que ela seja eficiente.

As percepções subjetivas da realidade englobam a teoria da ideologia (NORTH, 1981). A alternativa à racionalidade assumida pela teoria neoclássica, portanto, vem sendo construída por meio da noção de indivíduo assumida pela ciência cognitiva e elaborada na

economia a partir de Simon (1955; 1986 *apud* North 1990). North afirma que o entendimento da motivação humana e de como ela afeta as decisões ainda é incompleto. Há casos em que a motivação individual leva o ator econômico a maximizar seus ganhos; outros, em que o faz agir no sentido contrário. Além disso, o ambiente no qual a tomada de decisão ocorre é cada vez mais complexo, isto é, apresenta situações novas constantemente, elevado grau de incerteza, e uma multiplicidade de escolhas não testadas.

As instituições informais e a cultura

North defende que as regras formais são bem sucedidas quando há um ambiente de instituições informais pré-existentes propício a recebê-las. Se forem bem sucedidas, a estabilidade social vivenciada provará. Se há incoerência entre as instituições formais e informais, a sociedade viverá em um ambiente de instabilidade política (NORTH, 1990, p. 140). As instituições informais surgem das “[...] transmitted information and are a part of the heritage that we call culture.” (NORTH, 1990, p. 37) Essa informação é recebida e processada pela mente de acordo com as capacidades linguísticas de codificação e decodificação desenvolvidas pelo homem ao longo do processo evolutivo. Entretanto, a essa capacidade genética soma-se as predisposições culturais.

É comum no livro a explicação de que há características no comportamento individual que são culturalmente transmitidas. North não define diretamente cultura, mas apresenta o conceito de Boyd and Richerson (1985, p.2) no qual *cultura pode ser definida como a “[...] transmission from one generation to the next, via teaching and imitation, of knowledge, values, and other factors that influence behavior.”* (NORTH, 1990, p.37, grifo nosso) A isso North acrescenta que a cultura provê um quadro conceitual e linguístico (a language-based conceptual framework) a partir do qual interpretamos as informações recebidas pelos sentidos. Assim, curto prazo, ela define como os homens processam e utilizam a informação e, conseqüentemente, podem influenciar a formação dos incentivos (normas e convenções sociais, especialmente) (NORTH, 1990, p. 42). E, a longo prazo, interfere na forma como ocorre a mudança incremental, alguns de seus elementos sobrevivem a diversas mudanças incrementais e define os rumos de path dependence. A cultura está incorporada nas instituições informais e afetam a forma como elas persistem no tempo e, conseqüentemente, interfere indiretamente por meio das instituições no processo da mudança institucional (especialmente por criar mecanismos tão enraizados que podem fornecer resistências quando mudanças nas instituições formais são propostas) (NORTH, 1990, p. 44-45). Por isso, North

afirma que *a cultura funciona como um filtro*¹⁵⁴ *que permite a continuidade dos mecanismos informais transmitidos pela herança cultural, provendo estabilidade dentro da mudança, idealmente de longo prazo* (NORTH, 1990, p.37).

Change typically consists of marginal adjustments to the complex of rules, norms, and *enforcement* that constitute the institutional framework [...] Stability is accomplished by a complex set of constraints that include formal rules nested in a hierarchy, here each level is more costly to change than the previous one, they also include informal constraints [...] (NORTH, 1990, p. 83).

Para North, quando há mudança institucional, instaura-se uma instabilidade e é preciso reestabelecer o equilíbrio. Se as mudanças ocorrem de forma incremental isso é mais simples e gradativo. Mas quando há uma mudança radical, descontínua, normalmente estamos diante de uma conquista ou revolução. Essa costuma ser acompanhada de grande suporte ideológico, sem o qual não seria possível e seus resultados não se sustentariam no tempo. Entretanto, há casos em que as regras formais mudam sem que as informais o façam ou sem que uma ideologia a suporte, o que leva a um estado social de tensão permanente.

The informal constraints had gradually evolved as extensions of previous formal rules. An immediate tendency, as has been described, is to have new formal rules supplant the persisting informal constraints. Such change is sometimes possible, in particular in a partial equilibrium context, but it ignores the deep-seated cultural inheritance that underlies many informal constraints. Although a whole sale change in the formal rules may take place, at the same time there will be many informal constraints that have great survival tenacity because they still resolve basic exchange problems among the participants, be they social, political, or economic. The result over time tends to be a restructuring of overall constraints – in both directions – to produce a new equilibrium that is far less revolutionary (NORTH, 1990, p. 91)

Esses constrangimentos informais que, segundo North, estiveram presentes na história desde as sociedades primitivas, sem Estado¹⁵⁵, estão presentes também nas sociedades modernas e North os considera como recursos invasivos¹⁵⁶, porque podem ser respaldos ou

¹⁵⁴ Mesma metáfora utilizada para instituições em North (1981).

¹⁵⁵ Para entender a relevância da influência dos constrangimentos informais, North apresenta a literatura antropológica *Os Nuer*, uma sociedade sem Estado, etnografada por Evans-Pritchard. Na ausência de regras formais, as sociedades primitivas desenvolviam sistemas de trocas densos e complexos, que geravam uma rede de compromissos entre os envolvidos, a partir dos quais era possível criar expectativas sobre os comportamentos dos parceiros da troca. Era a ameaça real de punição, resultante normas sociais existentes e as punições a elas associadas em caso de descumprimento – os mecanismos de *enforcement* – que garantia não somente a realização dos termos da troca, como também a ordem e a estabilidade social em uma sociedade sem um aparato legal formalizado para agir coercitivamente. Neste ambiente, desvios e inovações podiam ser entendidos como ameaças a sobrevivência do grupo.

¹⁵⁶ Tradução livre de “pervasive features”.

empecilhos na busca de maior eficiência institucional¹⁵⁷. Sua força advém do fato constatado pelo autor que ideias e convicções podem ser determinantes da escolha mais poderosos do que a busca pela maximização de riquezas (pressuposto da maximização). *Ideologias e religiões, por exemplo, proveem diversos exemplos históricos de criação de preferências subjetivas que interferem diretamente nas escolhas, moldando sociedades e economias* (NORTH, 1990, p. 41; 44).

Para North, tanto as normas quanto as convenções sociais emergem espontaneamente e estão em cena para resolver os problemas de coordenação. Muitas das convenções que emergem espontaneamente, se não forem auto reforçadas, seriam impossíveis de serem asseguradas de outras formas em razão dos custos de *enforcement* serem muito elevados. North ressalta ainda, a dificuldade de lidar teoricamente e construir modelos que possam prever o comportamento dos indivíduos a partir de códigos de conduta fortemente internalizados. A economia experimental tem mostrado que nem sempre os indivíduos apresentam comportamentos oportunistas. Para compreender esse comportamento, seria preciso entender as motivações por trás dele, porém North acredita que não há teoria disponível dentro da sociologia do conhecimento que explique os comportamentos não maximizadores ou oportunistas (NORTH, 1990, p. 41-43).

Mesmo que a argumentação seja fruto de muita controvérsia entre os economistas, North admite que apesar das premissas (neoclássicas) assumirem que os indivíduos possuem sistemas cognitivos que informam modelos verdadeiros sobre como escolher, isso nem sempre ocorre. *Suas escolhas são baseadas em modelos subjetivos divergentes entre si e a informação que eles recebem é tão incompleta que dificilmente conseguem chegar a uma convergência.* Entender esses comportamentos dos atores, bem como suas motivações e o ambiente no qual ocorrem, é imprescindível para compreender a mudança institucional (NORTH, 1990, p. 17).

Instituições e a path dependence

North afirma que a história é, em grande parte, a história da evolução institucional. Assim, como *'um historiador da economia'*, o autor assume na *path dependence* um eixo

¹⁵⁷ A atuação dos lobistas e a rede de acordos informalmente estabelecidos na política e na economia, e também normas de conduta específicas para fechar transações em determinados mercados fechados, como o de diamantes, são exemplos de como tais constrangimentos estão presentes na sociedade atual.

explicativo central de porque as instituições evoluem de forma incremental e importam para o desenvolvimento econômico em qualquer realidade cujas transações envolvem custos.

Path dependence is a way to narrow conceptually the choice set and link decision making through time. It is not a story of inevitability in which the past neatly predicts the future. [...] Once a development path is set on a particular course, the network externalities, the learning process of organizations, and the historically derived subjective modeling of the issues reinforce the course (NORTH, 1990, p. 98-99).

Em uma análise institucional que observa a *path dependence*, como a do autor, ou, como a traduzimos em português, a dependência da trajetória, encontram-se a história no sentido geral, o quadro institucional construído por essa sociedade ao longo dos anos e como resultados de sua história particular, das organizações criadas em contextos *específicos* para solucionar problemas específicos com a matriz institucional disponível, ou usando dos poderes a ela disponíveis para transformá-las ou criar novas instituições (NORTH, 1990, p. 111-115). Uma forma de compreendermos a mudança institucional a partir da *path dependence* é a transformação das instituições nos países que adotam modelos da *common law*, como vimos em North (1981). Neles, as decisões passadas servem de base para as decisões presentes do judiciário, tornando-se parte da estrutura legal desse sistema. As decisões refletem processos subjetivos de acesso e interpretação das informações em um dado momento histórico e ao se tornar uma decisão jurídica, pode ser transformada em referência para posterior tomada de decisão em casos iguais ou semelhantes (NORTH, 1990, p. 97).

Com o conceito de *path dependence*, North mostra que os modelos e estruturas institucionais que ‘funcionaram’ em um tempo e espaço não necessariamente funcionarão em outros, porque os incentivos resultantes da *path dependence* e os modelos subjetivos dos atores podem ser inteiramente diferentes, resultando em custos, margens e produtividades distintas.

A *path dependence* é a chave explicativa da teoria sobre a mudança econômica desenvolvida pelo autor. Nela, North pressupõe o postulado da escassez, da competitividade e dos incentivos como fontes de estímulo aos investimentos do modelo neoclássico, mas a informação incompleta (e sua assimetria entre as partes) e os modelos subjetivos dos atores implica alterações das premissas neoclássicas em North (1990).

Em sua perspectiva como historiador, North é capaz de enxergar coerências e rupturas através de longos processos históricos e achar um princípio explicativo para o desenvolvimento na *path dependence* das instituições políticas e econômicas e também nas

ideologias. Não é a evolução da economia que leva ao desenvolvimento, mas a matriz institucional que garante, inicialmente, oportunidades para as organizações se desenvolverem. Em outras palavras, as organizações devem sua existência aos incentivos promovidos pelas instituições.

O exemplo mais emblemático da *path dependence* e que perpassa diversas publicações do autor é a diferença das matrizes institucionais dos países europeus quando colonizaram as Américas e que consequências a *path dependence* das metrópoles influenciaram nas construções das organizações e instituições dos países por eles colonizados. As colônias inglesas tiveram um desempenho superior do que as espanholas e portuguesas. Para North, não haveria melhor contraste para mostrar as consequências de caminhos institucionais distintos na performance, bem como evidenciar a grande conexão entre as instituições e as organizações políticas e econômicas, nas externalidades e nos efeitos que o aprendizado da *path dependence* produz¹⁵⁸.

Novamente, narrando os exemplos da evolução dos diferentes países, North mostra que Inglaterra e Espanha, embora localizadas na Europa, com um passado comum de fragmentação política que levou a necessidade da formação dos estados nacionais, desenvolveram '*path dependences*' distintas em suas instituições políticas e econômicas (North, 1989, 1991).

A Inglaterra fundou suas colônias no mesmo século em que o país vivia intensas disputas políticas entre a coroa e o parlamento. Passou pela cisão com a Igreja Católica e a subsequente fundação da Igreja Anglicana em um momento em que perseguições religiosas contra os protestantes ocorriam por toda a Europa. Também possuía instituições que favoreciam as trocas impessoais. Por essas razões, as colônias americanas foram fundadas com ideais de liberdade política e religiosa. As instituições políticas, em favor da liberdade e descentralização, geraram um cenário favorável à emergência de associações, de participação política e empreendedorismo. Nesse cenário, nas primeiras tentativas inglesas de taxar as colônias, a população reagiu, movimento que veio a desencadear a Revolução e todos os eventos e instituições que dela decorreram como a Constituição americana de 1776 (North, 1991).

¹⁵⁸ Enquanto havia efervescência e diversidade na Inglaterra e decadência na Espanha, suas colônias, conseqüentemente, apresentaram formação de quadros institucionais compatíveis com a história e as instituições políticas e econômicas de seus colonizadores.

A Espanha, por outro lado, quando colonizava os territórios que vieram a se tornar a América Latina, possuía conflitos internos com diferentes regras, cortes e políticas, fruto das diferenças internas resultantes das guerras ocorridas nos séculos anteriores, como a expulsão moura e a separação do território que formou Portugal. Essas conturbações políticas e econômicas levaram os governos a criar instituições centralizadas, a fim de estabilizar a burocracia e controlar o Estado. Consequentemente, reproduziram em suas colônias essa preocupação com o controle do poder pela imposição de uma burocracia muito detalhada, ocasionando diversos problemas políticos nas colônias. As guerras pela independência que ocorreram em todo território das colônias espanholas eram disputas por controle desse poder (da burocracia), entre o poder local e o central. Apesar disso, nenhum esforço de federação ou descentralização inspirada na Constituição americana funcionou e o controle burocrático e personalíssimo continuou imperando. Não promoveram estabilidade política ou instituições que favorecessem o desenvolvimento econômico. North credits as mudanças políticas e institucionais às percepções dos colonos e dos empreendedores e governantes nas colônias. Tais visões de mundo, independente de tais percepções serem falsas crenças ou fatos reais, mudaram de forma incremental as organizações e instituições, inclusive o sistema judiciário (NORTH, 1990, p. 137).

In the early nineteenth century, Latin American countries got independence, and when they did, most of them copied the U.S. Constitution and many of the formal property rights rules that were enacted as a part of that constitution. The results were widely variant with the way in which those rules worked in the United States. This is not surprising; the rules in the United States had evolved out of the set of rules that had been part of the assemblies of the various colonies, and they were rules provided by Britain both for self-government and for assembly, and also for a set of fundamentally effective property rights. They were taken over and embodied in the U.S. Constitution, and they were consistent with norms of behavior and *enforcement* characteristics that we had evolved over the previous years. The result was not surprising: they worked quite well. But when adopted by Latin American countries, they were wildly at variance with situations there. Latin America had been run from Madrid (or from Lisbon), and it had viceroys that enforced the rules, the objective of which had been to gather treasure for Madrid; there was no self-government; and property rights, enforced only from Madrid, gave monopolies to merchants. It is not surprising that when independence came and a set of policies that came out of the heritage of American experience that had gradually evolved were imposed, they produced radically different results. (North, 2003, p. 16)

Esse exemplo ilustra a defesa de North que, no longo prazo, a path dependence é determinante da mudança institucional. De acordo com o autor, essa mudança é um processo com feedback que envolve três grandes momentos. No primeiro, estão as percepções sobre o que é a realidade. No segundo, as percepções constroem um conjunto de crenças – ideologia – que explica a realidade e como devemos nos comportar dentro dela. No terceiro, esse sistema

de crenças orienta a criação de uma estrutura (ou matriz) institucional que molda a realidade (North, 2003a, p. 10). Em suma, como há uma evolução incremental permanente, North acredita poder afirmar isto: *pequenas alterações em nossas percepções terão correspondentes alterações nas ideologias e essas, por conseguinte, nas matrizes institucionais que promoverão novamente outras pequenas alterações nas percepções, reiniciando o ciclo. Caso mudem as ideologias, mudam as políticas que agem na construção e reprodução das matrizes institucionais. 'Novas' matrizes levam a novas percepções. Como vimos, os três elementos citados interferem nas escolhas, e em última análise, promovendo mudanças incrementais estamos transformando a realidade* “*And in changing reality, we are changing in turn the belief system we have. That circular flow has gone on ever since human beings began to try to shape their destiny.*” (North, 2003a, p. 10, grifo nosso)

Sobre a noção de indivíduo

O indivíduo é o ponto de partida e o centro da análise institucional. A noção de indivíduo adotada por North nesta obra parece ser a mesma da adotada por Simon (1955) para compor seu conceito de racionalidade limitada – que é a noção da psicologia – a busca das motivações individuais originadas na *psique*, percepções (verdadeiras ou falsas), preferências, gostos.

Como discute questões relacionadas à teoria dos jogos e também usa suas metáforas para definir as instituições e organizações, o mesmo também ocorre com os indivíduos. *Os indivíduos, agentes que atuam no mercado, são entendidos como jogadores. Admitir os indivíduos como jogadores é embutir a intencionalidade, pois todo jogo envolve uma estratégia.* Essa estratégia pode ser cooperativa ou oportunista, como aponta o dilema do prisioneiro, um dilema da racionalidade e da estratégia.

A teoria das instituições proposta pelo autor começa com “o indivíduo” que é capaz de mudar o rumo da mudança institucional. Em geral, como o autor mesmo afirma as instituições orientam o comportamento e a maioria das escolhas que cotidianamente são tomadas não requerem reflexão em razão de serem rotineiras e habituais. Mas para aqueles que dentro dessas decisões escolhem agir de forma distinta, quer de forma racional ou não-racional (por motivações diversas tais crenças religiosas, ideologias, convicções) podem mudar as regras do

jogo ao desertar, desafiar, não legitimar mais essas instituições existentes. Suas convicções¹⁵⁹, caso contrárias às instituições informais vigentes, podem leva-lo a negar uma norma social e se comportar de forma diferente ou oposta. Se muitos o acompanharem nesse comportamento, pode-se observar o início da mudança institucional. Por outro lado, esses mesmos indivíduos que influenciam as instituições, são constrangidos por elas de forma significativa. *Assim, sua proposta neste livro, no que diz respeito à relação dos indivíduos, com a racionalidade e as instituições foi tentar unir essas duas dimensões em que o indivíduo (e suas motivações) interagem com o meio (que interpretam).* Como qualquer dos livros considerados, o indivíduo é o centro da análise. Aqui começa a ser observado em suas motivações e formas como os indivíduos interpretam as informações que recebem do ambiente. North continua na linha do IM.

Sobre a racionalidade

O tópico que dedicamos à racionalidade ao longo desse capítulo deu conta de explicar a virada que esse livro apresenta e representa ao inserir em sua teoria sobre a mudança institucional a premissa da racionalidade limitada (Simon, 1955). *O foco maior é sobre a racionalidade limitada e a racionalidade procedimental é rapidamente mencionada. Em North (1992) que o autor afirma adotar a racionalidade procedimental como a melhor premissa explicativa.* Como mostramos no capítulo 2 a racionalidade procedimental “assume que a racionalidade deve ser entendida considerando-se os hábitos e normas sociais que cercam o indivíduo sob análise.” (PAIM, 2009, p. 10)

Para o autor, a TER e a abordagem da eficiência econômica como resultado espontâneo das interações dos agentes no mercado obscurece os problemas resultantes dessa abordagem. Como alternativa, ele propõe que observemos as motivações individuais e a forma como os indivíduos interpretam as informações do ambiente. Tais motivações podem ser racionais ou não-racionais, como vimos, e entendendo racional como a busca pelo melhor resultado econômico para o agente. Para North, essas motivações resultam de elementos genéticos combinados aos aprendizados culturais.

North ainda não aprofundará o argumento da arquitetura genética, mas veremos isso na próxima obra analisada. Agora, encerramos esse item sobre a racionalidade, lembrando que

¹⁵⁹ Da mesma forma, o renunciante apontado por Dumont (1992). No sistema de casta indiano, com uma ideologia englobante e hierarquizada, quem escolhe não mais ser parte dele e arca com um custo moral elevado por isso, deixa de existir para aquele sistema.

o autor continua com o argumento sobre as diferentes *path dependence* levando a diferentes escolhas, mas nesta publicação de 1990, ele acrescenta à *path dependence*, os distintos modelos subjetivos e as diferentes motivações, que também levarão os indivíduos a realizar escolhas distintas e, conseqüentemente, farão escolhas distintas.

Mas como essas motivações se relacionam às instituições? O autor responde que as instituições estabelecem os comportamentos prescritos e os custos de transação. Quando alguém decide agir contrário a esses comportamentos arca com o custo pessoal de agir de forma contrária ao que está estabelecido, podendo as sanções ser leves ou severas. Muitos são os que agem baseados em suas convicções morais, apesar das instituições informais prescreverem outra atitude. Isso sintetiza o que gostaríamos de reforçar entre as mudanças que esse livro apresenta.

Se observarmos a evolução de North com os elementos que ele procura acrescentar à argumentação da racionalidade podemos encontrar em North (1981) a ideologia, em (1990) a inserção do conceito de racionalidade limitada e da busca do entendimento das motivações e da interpretação das informações (incompletas) do ambiente (que já incorpora alguns pontos sobre crenças e percepções) e em (2005) as percepções, crenças e modelos subjetivos. North (1990) aparece como o livro de transição dos elementos exógenos para os endógenos e aqui começa o mergulho na ciência cognitiva que será melhor explicado na publicação de 2005. Entretanto em 2009, há uma mudança completa, propondo algo distinto (Cf. Capítulo 9).

Notas sobre cultura e instituições

North conclui o livro de 1990 apontando que muito ainda resta a ser descoberto acerca dos constrangimentos informais que as instituições impõem às organizações, especialmente ao Estado. Para o autor, a teoria tem deixado de observar uma teia de constrangimentos que o próprio Estado também está submetido. Sua proposta é que com a teoria das instituições que apresentou neste livro, os estudos possam evoluir incorporando o peso dos constrangimentos informais nas tomadas de decisões individuais e nas decisões dos indivíduos cujo poder transformam suas decisões em diretrizes de políticas públicas (os empreendedores). Sendo assim,

Informal constraints matter. We need to know much more about culturally derived norms of behavior and how they interact with formal rules to get better answers to such issues. We are just beginning the serious study of institutions. The promise is there. We may never have definitive answers to all our questions. But we can do better (NORTH, 1990, p. 140).

Logo, o autor não considera a hipótese de haver mudanças institucionais bem sucedidas do dia para a noite, a não ser no caso de instituições formais, que podem ser alteradas com uma assinatura. A partir da sua defesa sobre a complementaridade das instituições formais e informais, seria correto afirmar que mesmo essa assinatura precisaria encontrar terreno fértil para ser aceita e praticada, caso contrário, teríamos uma situação semelhante à contradição criada entre o legal e o tácito. Em outras palavras, esse pode ser considerado um dos problemas a que North se refere com o termo “eficiência adaptativa”.

Com o exemplo dos distintos resultados das colonizações na América, North defende que dificilmente há eficiência adaptativa transplantada ou importada. O que funcionou em um país dependeu daquele ciclo da mudança institucional que mencionamos anteriormente: da percepção dos agentes, do sistema de crenças (ideologias) que respaldavam o conjunto das instituições formais, informais e dos mecanismos de enforcement, especialmente os que garantiam direitos de propriedade. E não há mudança que funcione sem o suporte desse sistema de crenças pré-existente (North, 2003, p. 17)¹⁶⁰. Entretanto, não há um relativismo absoluto em North, quando discute essa eficiência adaptativa. Ele pressupõe sempre os modelos institucionais e políticos dos países anglo-saxões como os únicos realmente capazes de promover o desenvolvimento, porque somente eles garantiriam liberdades políticas suficientes e, a partir disso, a garantia dos direitos de propriedade. O exemplo também mostra como a *path dependence* leva as sociedades a construir sistemas de crenças e, conseqüentemente, matrizes institucionais específicas. Diversas áreas da vida como a política, a economia, e a religião estão diretamente relacionadas a ela.

A cultura política, por exemplo, impacta diretamente na relação entre os agentes sociais a partir do sistema de recompensas que ela impõe. O que propomos é que, se os modelos mentais (traduzidos nas percepções) constroem internamente (para a consciência individual) o que as instituições constroem externamente, a cultura política é um reflexo direto dessa construção como podemos inferir de North (1991, 1989) e de outros autores da NEI como Elinor Ostrom (1990).

¹⁶⁰ E essa lição é tão antiga que ainda nos impressiona uma história como a dos consultores americanos aconselhando à Rússia a desenvolver lá, as ‘receitas prontas’ que funcionaram nos EUA nos anos anteriores. “In 1990 I was one of four Americans invited by the Soviet Academy of Scientists to go to Moscow to advise the Soviet Union on its economy. The first American said, all you have to do is privatize and all will be well. The second American said, all you have to do is eliminate government, and all will be well. The third American said, all you have to do is have the computer and all will be well. I was the fourth American and I said, don’t pay attention to the first three speakers; the problems are much more complicated.” (North, 2003a, p. 15)

Quando North afirma que há diferentes tipos de mudança institucional dentre as quais estão as que ocorrem lentamente ao longo do tempo, e de forma incremental (pequenos avanços que tendem a ocorrer de forma evolucionária e não como mudanças aleatórias que levem a um retrocesso, embora, essa possibilidade não seja inteiramente desconsiderada) o autor se aproxima da discussão antropológica, apesar de afirmar que vivemos em um mundo em que o mais comum são as mudanças institucionais frequentes (NORTH, 1990, p. 6). Unindo os termos de North à Geertz poderíamos considerar que as regras do jogo mudam mais frequentemente como a gramática simbólica e não como decisões deliberadas dos governantes e empreendedores que dirigem as organizações e, conseqüentemente, detém poderes para alterar os incentivos, os custos, os direitos de propriedade, tais como mostra nos livros de 1973, 1981, mas neste livro de 1990, isso não parece se sustentar, porque ele defende a diminuição da importância dos contratos pessoais (e das instituições informais) em relação ao papel do Estado e seu *third-party enforcement*.

North admite a existência de constrangimentos culturais interferindo na evolução institucional (NORTH, 1990, p. 6-7), insere modelos subjetivos dos indivíduos em sua análise e afirma que há uma herança cultural e ideologias que mediam a forma como as informações são “filtradas” pelos indivíduos. Filtradas porque reconhece a cultura como esse filtro, mas seu foco é na cognição e no teórico, enquanto Mary Douglas (1986), quando defende que a mente e o pensamento são institucionalizados, estaria se referindo à esfera do pré-teórico, inconsciente ou semiconsciente (como apontaria Weber), assumindo a cultura como condição de inteligibilidade do mundo. Se quisermos mergulhar especificamente nesse ponto, a linha é tênue e, por vezes, North parece nos confundir. *Há alguns momentos em North (1990, 2005) em que a cultura parece ser reconhecida como condição de inteligibilidade, como uma lente (ou filtro) com o qual vemos o mundo. Por outro lado, o indivíduo que é humano somente na e pela cultura não é considerado.* North (1981) também aponta as instituições como esse filtro e ‘cultura’, embora seja definida a partir de Boyd e Richerson (1985 *apud* North 1990), é um termo aparece em vários outros momentos de seus textos em definições parciais, feitas pelo próprio autor.

O que nos ajuda a defender que o posicionamento de North é de um IM, por vezes mais próximo do IM forte do que do fraco, e que cultura não é uma gramática simbólica em sua obra (Geertz¹⁶¹, 1989) é sua base teórica ser a teoria comportamental e voltar sempre para

¹⁶¹ North cita Geertz (1979) nesse livro para mostrar como era possível existir comércio nas sociedades primitivas sem Estado. Como vimos, era por meio de uma rede densa de relações, com compromissos sérios e

a teoria cognitiva quando se depara com os aspectos comportamentais, bem como sua noção de indivíduo como um ator/jogador, que a partir do aprendizado (das leituras das informações incompletas em um cenário de incerteza), é condutor do seu destino. Há constrangimentos institucionais à consecução de seus intentos e tais constrangimentos, em North, fornecem elementos para a tomada de decisão. Aqui North gera uma confusão difícil de resolver.

Parte da confusão que Douglass North gera é mesclar o objeto da antropologia (cultura e a lógica com a qual ela torna o mundo inteligível aos indivíduos) com a psicologia (como e por que os indivíduos agem) de tal forma que a interdisciplinaridade elaborada pelo autor em sua obra não consegue explicar porque o autor conecta esses elementos, embora seja, em geral, cuidadoso na elaboração das premissas assumidas, não explicita essa distinção ou o próprio IM, por exemplo. Como vimos, Psicologia e Antropologia possuem objetos e objetivos diferentes, e mesclar motivação individual e herança cultural, além do conceito de ‘crenças’ – que é de extrema relevância para ambas disciplinas – demanda um cuidado ainda maior.

punições socialmente compartilhadas. Para North, a força desses sistemas estava em não haver incentivos para alterá-los, e toda fonte de mudança institucional ser externa, diferente das sociedades modernas, em que a velocidade das inovações demanda dos governantes e empreendedores uma atenção maior às transformações institucionais, a fim de que elas sejam alavancas e não entraves ao desenvolvimento.

Capítulo 8 - Understanding the process of economic change (2005)

Introdução

Em “Understanding the process of economic change” (2005), North descreveu a natureza da mudança econômica, entendida como um processo. North questiona por que regras, normas, convenções e *modos de fazer* coisas existem e o que induz a mente humana a estruturar as relações dessa forma? O autor acredita que a NEI responde parte da questão ao focar nas crenças que os homens desenvolvem para explicar seu ambiente e as instituições que criam para molda-lo, mas esta explicação é incompleta se não incluir o processo de aprendizado e a ciência cognitiva (NORTH, 2005, p. 11). Para o autor, seria preciso considerar a cognição e o processo pelo qual as crenças são formadas e moldam a escolha. Entender a mente do indivíduo é uma condição necessária ao entendimento das crenças sociais¹⁶². No processo evolutivo, fruto de pressões externas como o desenvolvimento de sistemas simbólicos e o aumento das informações, a mente humana aumentou sua capacidade de lidar com tarefas cognitivas, mas, ao mesmo tempo, o mundo que estas tarefas precisavam explicar, conferir sentido, também ia se tornando mais complexo (NORTH, 2005, p. 79)

North adota uma abordagem evolutiva diferente da darwiniana sobre o aprendizado porque, para North, a intencionalidade dos homens está envolvida em como as instituições evoluem. North flerta com as ciências sociais, especialmente a sociologia do conhecimento e a antropologia, mas opta por um foco que o leva inteiramente para a ciência cognitiva¹⁶³, ao buscar uma explicação para como os homens aprendem.

O que não fez nos estudos anteriores foi entender esse processo a partir da mudança social e da forma como os homens interagem a partir dela. Neste livro, esse é o seu ponto de partida¹⁶⁴ que permite chegar à resposta da questão que o acompanha desde North (1981) e que vem evoluindo desde então, que é descobrir as causas da persistência de instituições ineficientes a partir de características do ambiente e pela forma como os indivíduos o interpretavam. “We choose among alternatives that are themselves constructions of the human

¹⁶² Tradução livre de *societal beliefs*.

¹⁶³ Neste livro, a interdisciplinaridade típica do autor é a mais complexa. Destacamos alguns pontos nela. Alguns porque o próprio autor ressalta, outros porque são relevantes para a crítica aqui desenvolvida.

¹⁶⁴ Vale ressaltar que muito do que desenvolve neste livro sobre as instituições, já foi desenvolvido e apresentado ao analisarmos os livros anteriores. Só traremos à tona a argumentação sobre as instituições, quando a ela for complementado novo argumento que contribua para o entendimento de North (2005).

mind.” (NORTH, 2005, p. 11) Seu foco recai sobre o que é aprendido e como isso é compartilhado socialmente e no processo como as crenças e preferências se transformam de forma incremental, bem como na conseqüente influência desse aprendizado e seu compartilhamento na performance econômica através do tempo (NORTH, 2005, p. vii).

Para o autor, a economia é uma teoria da escolha e todos os economistas entenderam isso. Contudo, negligenciaram o contexto no qual a escolha ocorre, o que tenta sanar, em parte, ao longo dos livros aqui expostos, principalmente em North (1981, 1990, 2005). O que poderia ser uma resposta antropológica não aparece e não sabemos se ela foi descartada ou sequer foi considerada. Sua resposta é fundamentada pelos avanços realizados até então pela ciência cognitiva.

O mundo não ergódico e o enfrentamento das incertezas

North afirma que todos os homens começam a vida enfrentando incertezas. Elas diminuem à medida em que ocorrem os primeiros aprendizados¹⁶⁵. Somente teremos uma correta compreensão da forma como os homens lidam com a incerteza uma vez que compreendemos a forma como o aprendizado ocorre na mente (NORTH, 2005, p. 15). Essa compreensão foi resultado evolutivo de tentativa e erro, e nada garante que a compreensão dos indivíduos sobre o meio, no presente ou no futuro, é ou será correta. North cita Heiner, ao mostrar que há um intervalo entre a competência do agente e a dificuldade de decidir acerca de um problema. Daí o papel das instituições em restringir a quantidade de escolhas disponíveis aos agentes humanos para que lidem melhor com esse intervalo. Mesmo que muitos teóricos digam que não é possível teorizar diante da incerteza, North afirma que os seres humanos fazem isso o tempo inteiro. As explicações sobre o ambiente, muitas vezes, são explicações não racionais como a religião (NORTH, 2005, p. 14, 16).

North defende que o aumento do estoque de conhecimento, conquistado com invenções, inovações, mudanças nos preços e nas crenças, aumentou o bem-estar humano. Quanto mais informações conseguimos construir, menor a imprevisibilidade e a incerteza. A conquista do ambiente físico pelo homem foi essencial e resultou do aumento do conhecimento e da capacidade de aplica-lo para resolver problemas¹⁶⁶ (NORTH, 2005, p. 87). E ainda hoje, a forma como o homem usa do conhecimento conquistado para lidar com o

¹⁶⁵ A socialização primária e secundária fornecem os primeiros aprendizados. Ele não usa o termo socialização, mas processos de aprendizagem (mais coerente com os termos da ciência cognitiva).

¹⁶⁶ As duas grandes revoluções econômicas: a neolítica e a aplicação do conhecimento científico para resolver problemas (que começou na Renascença) como os grandes marcos históricos (Cf. NORTH, 1981).

ambiente externo (linguagem, costumes, domínio das técnicas e formas de organização) é fator crítico para o desenvolvimento. Tal como vimos nos últimos 2000 anos, houve mudanças como nunca antes no ambiente físico e humano, facilitadas por “sistemas de armazenamento simbólico cada vez mais complexos”¹⁶⁷, ainda mais nos últimos 300 anos, com a revolução científica e tecnológica (NORTH, 2005, p. 88). A produtividade humana chegou a níveis nunca vistos (NORTH, 2005, p. 98).

Vimos que, para o autor, promover mudanças nas estruturas institucionais altera os incentivos e, conseqüentemente, as incertezas sobre o ambiente. Vimos também que mudança institucional muda a matriz de recompensas e, com ela, a predisposição à cooperação e diminuem os custos de transação. Acertar nesse processo de mudança seria o que North chama de *getting it right*. “Getting it right through time means that we perceive correctly changes in the human environment, incorporate those perceptions in our belief system, and alter the institutions accordingly.” (NORTH, 2005, p. 116) Portanto, o que está em jogo, é o processo de escolha.

The diversity that we observe in the human condition over time, from the creative, imaginative developments of the Renaissance to the endless fanaticism, savagery, and warfare that is equally a part of our story, has at its source the way the mind acts on and reacts to the fundamental problems of a belief system attempting to make the transition from one constructed to deal with the physical environment to one capable of dealing with the human environment. We need to account for not only the macro issues of the fundamental sources of order and disorder in economies over time but also specific explanations of the diverse success of economies in dealing with novel problems that have confronted and continue to confront societies in a non-ergodic world. (NORTH, 2005, p. 45)

A outra questão em North para entender o desenvolvimento econômico, vinculada a essa, é quando a fonte da incerteza muda do ambiente físico para o ambiente humano (NORTH, 2005, p. 43) gerando um problema para as sociedades: como realizar a transição de um sistema de crenças construído para confrontar o ambiente físico para um que lide com os problemas do ambiente humano (NORTH, 2005, p. 44). Trata-se do processo de “tomada de consciência”, no qual as instituições tiveram um papel fundamental.

O processo de aprendizagem

De acordo com a teoria apresentada por North, nesse livro, o processo de aprendizagem a partir da ciência cognitiva ocorre a partir da arquitetura de uma estrutura cuja

¹⁶⁷ Tradução livre de “*increasingly complex symbolic storage systems*”.

origem e fonte inicial de aprendizado é genética. Soma-se a ela as posteriores experiências no ambiente físico e cultural. A estrutura é formada por categorias, entendidas igualmente como classificações, assim como na Antropologia, especificamente em Durkheim e Mauss (1981), Douglas (1998), Berger & Luckmann (1985), a partir das quais formamos modelos mentais para explicar o ambiente físico e cultural. As categorias e os modelos mentais evoluem e geram feedbacks, a partir dos quais novas experiências ocorrerão e reforçarão as categorias iniciais, ou as transformarão. Assim como no ciclo da mudança institucional (NORTH, 1990), aqui também há um processo cíclico acionado pelo feedback quando os modelos mentais são continuamente redefinidos com as novas experiências e o contato com as novas ideias. North apresenta os alicerces de uma teoria evolucionária da aprendizagem:

[...] cognitive foundations focused on the dynamics of categories and mental models; heuristics as quite general processes for decision and learning; context-dependence, and, relatedly, social embeddedness of both interpretative models and decision rules; endogeneity of (possibly inconsistent) goals and preferences; organizations as behavioral entities in their own right; processes of learning, adaptation and discovery apt to (imperfectly) guide representations and behaviors also (or primarily?) in ever changing environments. (Dosi et. al *apud* NORTH, 2005, p. 26)

North argumenta que pensamos e decidimos a partir do reconhecimento de padrões (de como percebemos o ambiente por meio deles), muito mais do que a partir de um cálculo racional ou da operação de alguma lógica (NORTH, 2005, p. 26). “This is the key to our ability to generalize and use analogy.” (NORTH, 2005, p. 27) Os mecanismos de adaptação a novos aprendizados, em situações inéditas, estão relacionados à forma como os indivíduos adaptam a novidade aos padrões de raciocínio e aprendizagem pré-existentes. *Quando novas ideias e eventos estão muito distantes desse padrão, dificilmente elas são incorporadas a ele.*

Embora o processo de aprendizado seja único para cada indivíduo, North reconhece que há uma estrutura comum, institucional e educacional, que forma as crenças compartilhadas e as percepções. Em razão disso, o papel da cultura é central não só porque ela pode transformar esses padrões¹⁶⁸, mas também porque a herança cultural fornece as bases para a formação da estrutura institucional, por meio do aprendizado cumulativo.

Assim, o aprendizado seria também um processo incremental filtrado pela cultura e que determina a percepção sobre as recompensas (NORTH, 2005, p. 69). *North também*

¹⁶⁸ Porque o sistema nervoso central humano seria plástico e moldável, organizável e reorganizável em sua estrutura cognitiva. (Donald 1991, 14 *apud* NORTH, 2005, p. 69)

apresenta a cultura como a transferência intergeracional de normas, valores e ideias, o que, em nosso entendimento, não difere do que entende por herança cultural. Aqui, sua questão é compreender como a cultura possibilita que o aprendizado de uma geração seja transferido para a próxima (Hutchins, Hazelhurst, 1992, p. 690 *apud* NORTH, 2005, p. 50). O conteúdo dessa transmissão é uma estrutura artefactual (Hutchins, Hazelhurst, 1992, p. 690 *apud* NORTH, 2005, p. 50). Quanto mais rica a estrutura artefactual, melhor os homens lidam com as novidades. Isto é um exemplo de como alcançar a eficiência adaptativa: as estruturas políticas precisam criar a estrutura artefactual necessária para que haja sucesso de seus empreendimentos. Esta estrutura artefactual engloba o conjunto da cultura material (controle sobre o ambiente físico) que uma sociedade conseguiu desenvolver e é chave para o sucesso (NORTH, 2005, p. 70).

This artifactual structure is the learning of past generations transmitted as culture into the belief structure of present generations. While the formal rules a society puts in place will reflect this heritage, the informal constraints embodied in norms of behavior, conventions, and self-imposed codes of conduct are the most important “carrier” of the artifactual structure. [...] “Local learning” is derived from the specific environment (both physical and intellectual) of a society. As changes occur in that environment they are gradually assimilated into the socio-cultural linguistic inheritance and embodied in the artifactual structure. (NORTH, 2005, p. 50-51)

Assim, a herança cultural reduziria as divergências entre modelos mentais e proveria a transferência intergeracional, unificando as percepções (passado, presente e futuro). Sem tal racionalidade baseada em padrões de reconhecimento cognitivo para lidar com novos aprendizados e construir analogias, o ser humano teria menor capacidade de sobrevivência (NORTH, 2005, p. 27).

North acredita na adaptabilidade da mente humana a novas situações a partir do que Edmard Wildon (1998, p. 193) apresenta como epigenêses, isto é, os organismos se desenvolvem a partir da combinação da hereditariedade com o ambiente. Entretanto, apresenta uma controvérsia que envolve o nível de influência da genética e da cultura. Psicólogos evolucionários apontam que as condições da evolução (necessidade dos caçadores e coletores) foram moldando o desenvolvimento genético, em razão das necessidades da adaptação que se tornaram responsáveis por nossas características culturais. *Aqui, o argumento é que o resultado do desenvolvimento cognitivo constrói os alicerces para o desenvolvimento cultural* (Tobby and Cosmides 1992, p. 207-8 *apud* NORTH, 2005, p. 28) Em síntese, *North adota a hipótese de que genética e cultura coevoluíram. Para o autor, a*

maior contribuição da psicologia evolucionária foi explicar a predisposição da mente para crenças não racionais (como as supernaturais e religiosas) que influenciam a tomada de decisão. A mistura das predisposições genéticas com os imperativos culturais não está resolvida, mas parece ser o caminho para estudos futuros (NORTH, 2005, p. 30).

Em suma, precisamos assumir que

[...] the learning process appears to be a function of the way in which a given belief system filters the information derived from experiences; and of the different experiences confronting individuals and societies at different times. Successful economic development will occur when the belief system that has evolved has created a “favorable” artifactual structure that can confront the novel experiences that the individual and society face and resolve positively the novel dilemmas. Failures will occur when the novel experiences are so far removed from the artifactual structure of the evolved belief system that individual and society do not have the “building blocks” of the mind and artifactual structure to resolve the novel problems. (NORTH, 2005, p. 69)

Logo, para o autor, não há mercado que se regule espontaneamente, uma vez que a herança cultural e genética estão em interação. As dificuldades da transição das trocas baseadas em relações pessoais, para as trocas baseadas em relações impessoais ilustra isso. Tais dificuldades, que se relacionam ao momento que as fontes de incerteza passam a ser mais sobre o ambiente humano, podem ser assim sintetizadas:

- A arquitetura genética nos preparou para as trocas pessoais e para a cooperação entre pequenos grupos;
- A nova ordem requer doutrinação para adotar relações impessoais; mecanismos de *enforcement* dos acordos impessoais; em outras palavras, nos últimos séculos, o desenvolvimento do aparelho coercitivo do Estado;
- Um Estado com capacidades de *enforcement* para assegurar os direitos de propriedade, o que demanda o desenvolvimento de normas informais de comportamento que, por sua vez, irão embasar as normas formais (North, 2005, p.119-120)

Para North, as estruturas e fatores de mercado variam imensamente ao longo do tempo e nas diferentes sociedades. As teorias liberais do *laissez-faire* e as neoclássicas foram incapazes de explicar esses fenômenos porque não incorporaram a ciência cognitiva – na combinação dos fatores genéticos e culturais que influenciam nas escolhas dos indivíduos e, por conseguinte, no próprio tipo de desenvolvimento econômico conquistado.

O papel das crenças e da cultura na cognição e no processo de escolha

A preocupação primária que o autor se coloca sobre as crenças é quanto as crenças dos

homens estão de acordo com a realidade da sociedade? A relevância dessa pergunta se relaciona não somente ao fato que, se estiverem, a perspectiva é que as políticas desenvolvidas gerem os resultados esperados, mas também porque quanto mais compatíveis, menor a necessidade dos mecanismos de *enforcement* para assegurar a conformidade às instituições. Entretanto, North afirma que, historicamente, essa não é a regra, mas a exceção. A relação do indivíduo com o ambiente na teoria apresentada em North (2005) parece ser mais central do que nos demais livros analisados. North almeja uma compreensão, ainda que imperfeita da complexa interação entre os processos cognitivos, a formação de crenças e as instituições.

A questão da conformidade às crenças, já presente em North (1981) em sua teoria sobre a ideologia retorna neste livro relacionada às crenças, pois essas informam com que se deve ou não pactuar. Se há um sistema de regras e normas sociais que possui legitimidade e está em conformidade com as crenças do governante, a necessidade do uso da coerção diminui consideravelmente. Não estando em conformidade, aumenta o uso da coerção (NORTH, 2005, p. 104)¹⁶⁹. Uma ordem política consensual, em equilíbrio, incentiva todos os membros a obedecer e garantir as regras, punindo quando previsto. A coerção é, portanto, essencial à ordem política consensual (NORTH, 2005, p. 105).

Já vimos que, nos textos de North, as sociedades que necessitam de *enforcement*, coerção, litígio, guerra, possuem desvantagens significativas em seus processos de desenvolvimento em relação àquelas que conseguem estabelecer conformidade ao conjunto de incentivos adequados ao seu desenvolvimento que não, necessariamente, ou quase nunca, será o mesmo de uma sociedade para outra. Vimos também que precisamos de uma correta compreensão do ambiente, para acertar nas instituições criadas e nas escolhas feitas diante da incerteza. Entretanto, provavelmente ocorrem escolhas erradas, em termos de cultura, quando as crenças acumuladas não proveem um guia correto para a decisão futura porque não há padrões de reconhecimento ou porque as crenças são diversas e as crenças dominantes dos empreendedores podem leva-los a considerar às mudanças uma ameaça à posição deles (NORTH, 2005, p. 117). Se antes, North creditava o sucesso ou fracasso do desenvolvimento à amplitude do conhecimento acumulado e da estrutura artefactual, ele amplia seu argumento, incorporando a adequação das crenças à realidade e à matriz institucional pré-existente

¹⁶⁹ “Conformity is usually attributed to the internalization of social norms so that individuals want to behave in ways conducive to the existing social order and/or social control, which is exercised over potential social deviance by others. Shared mental models reflecting a common belief system will translate into a set of institutions broadly conceived to be legitimate.” (NORTH, 2005, p. 104)

também como razões do sucesso/ fracasso (NORTH, 2005, p. 7). Quais percepções importam e como chegam a transformar o ambiente depende da estrutura institucional (instituições formais, informais, e mecanismos de enforcement) que determina quem são os empreendedores cujas decisões serão implementadas nessa estrutura. Portanto, é a estrutura político-institucional que determinará os atores cujas decisões terão maior impacto e como eles conspiram para formular políticas (NORTH, 2005, p. 6)¹⁷⁰.

Para North, EUA e América Latina nos apresentam exemplos históricos de processos que ocorrem hoje, de outras formas, em outros níveis. A mudança, para North, é a constante.

Como o autor afirma que os homens (jogadores) são equipados com a herança (experiência histórica transmitida) para lidar com os problemas, a *path dependence* foi, é e será sempre essencial. Ela pode contribuir para que os homens olhem para a inovação positivamente ou com antipatia e suspeita. O que está por trás dessa percepção é o que North chama de “shared mental models”, i.e., modelos mentais compartilhados (NORTH, 2005, p. 21).

Em sua abordagem, seguindo a lógica da *path dependence*, o futuro reflete o entendimento (racional e não racional) dos homens sobre si mesmos, o que continua a mudar na medida em que eles alteram o ambiente. As crenças moldam as decisões que virão a transformar esse mesmo ambiente. North combina os problemas que são fruto da percepção imperfeita com os resultantes da não ergodicidade (NORTH, 2005, p. 21). Isso implica que “In a world of imperfect perception, uncertainty is a function of knowledge and institutions.” (NORTH, 2005, p. 22) Contudo, a resposta dos homens às mudanças depende de quão novas elas são e da herança cultural dos atores¹⁷¹ (NORTH, 2005, p. 18).

“Institutional constraints cumulate through time, and the culture of a society is the

¹⁷⁰ Como vimos, os EUA construíram crenças que legitimaram os fins do governo e os direitos do cidadão; mecanismos constitucionais contra discricionariedade dos governantes; direitos individuais e de propriedade bem definidos, de tal forma que era evidente quando eram rompidos; igualdade e liberdade como valores fundamentais. O Estado provia compromissos críveis para assegurar esses direitos, proteção contra oportunismo e expropriação da parte dos oficiais públicos. Mesmo depois de uma das guerras civis mais devastadoras, recuperaram-se, pois construíram uma matriz institucional eficiente... permitindo o desenvolvimento econômico no longo prazo. A América Latina experimentou o oposto: perpetuação de regimes políticos autoritários; não desenvolvimento dos valores da autonomia, da liberdade e do autogoverno; falta de consenso sobre os fins legítimos do governo e como a sociedade deveria ser organizada; falta de consenso sobre quais deviam ser as organizações; falta de um sistema de crenças compartilhado, resultando na falta de compromissos críveis. O resultado disso é conhecido na história. EUA com um sistema federalista, democrático, próspero e de trocas impessoais; a América Latina ainda em desenvolvimento, com instituições democráticas frágeis, baixa cidadania, monopólios, trocas pessoalizadas (NORTH, 2005, p. 107-114).

¹⁷¹ Atualmente, também, as mudanças institucionais realizadas pelos empreendedores criam novos ambientes (novos, no sentido de que não houve outros como eles no passado, que tenham preparado os homens para lidar com ele e, assim, tenham se tornado fontes para elaborar padrões de reconhecimento) (NORTH, 2005, p. 20).

cumulative structure of rules and norms (and beliefs) that we inherit from the past that shape our present and influence our future.” (NORTH, 2005, p. 6) Além da estrutura artefactual e das crenças, North acrescenta a herança cultural como determinante do sucesso ou fracasso dos atores nas informações que provê sobre o ambiente e, com isso, ser capaz de torna-lo mais previsível (lembrando que ordem, conformidade e estabilidade são condições importantes para permitir o desenvolvimento). Sem esse equipamento provido pela herança cultural, é mais provável que os homens façam escolhas inapropriadas. Isso não impede que esse mesmo equipamento seja ruim e que as informações por ele transmitidas levem a escolhas ruins. Por isso, o autor defende que não basta a herança cultural. É preciso que as crenças e instituições existentes e transmitidas nessa herança promovam a inovação e favoreçam relações impessoais. Sociedades e países que não possuíam esses incentivos, não conseguiram se desenvolver¹⁷² (NORTH, 2005, p. 18).

Em outro viés da análise do autor, as crenças religiosas também desempenham importante papel ao moldar a mudança social. Igualmente importantes são as ideologias seculares (como o exemplo da ascensão e declínio da URSS) (NORTH, 2005, p. 19). No entanto, sempre haverá o desafio de lidar com problemas realmente novos. Nesses casos, as crenças não racionais podem desempenhar um papel maior, informando esse indivíduo como agir.

Teoria cognitiva, modelo conexcionista e a cultura teórica em North (2005)

North chama a atenção para o pioneirismo de Hayek¹⁷³ ao discutir: o processo de aprendizagem e a formação das crenças. Para Hayek os homens não reproduzem a realidade, mas a interpretam a partir de sistemas de classificações criados pelo próprio homem e, por isso, a percepção é sempre uma interpretação

Mas North afirma que seu entendimento se aproxima mais de Edwin Hutchins. Este discute a cultura, o contexto e a historia como aspectos fundamentais da cognição humana que privilegia o abstrato nas mentes individuais. North afirma que “[...] culture begin with language whose categories and vocabulary reflect the cumulative experience of a society.” (NORTH, 2005, p. 34) Outro autor citado por North é Merlin Donald (1991) que aponta estágios na evolução da mente humana. O estágio final de evolução da genética e da cultura seria aquele no qual alcançaríamos a cultura teórica.

¹⁷² North se baseia nos modelos anglo-saxões.

¹⁷³ The sensoring order (1952).

The final, Theoretic, stage of symbolically literate societies “has been marked by a long, and culturally cumulative, history of visiosymbolic invention” [...] Symbolic invention did not trigger new innate mental capacities. “Rather, the new representational possibilities emerged from a developed symbiosis with the external symbolic environment, the basis for a particularly radical form of enculturation. (DONALD, 1991, 12 *apud* NORTH, 2005, p. 34-35)

Tal cultura aparece no texto como um traço da cultura maior, acionado por aqueles que conseguiram desenvolver mais suas capacidades intelectuais. Ela é conservada nas legislações e outros domínios teóricos como gerências, sistemas políticos e econômicos e outros subsistemas especializados (DONALD, 2000, p. 4 *apud* NORTH 2005, p. 35).

Assim, a lógica da teoria da escolha racional e da racionalidade perfeita, determinaria apenas uma parte das ações humanas. Para North, a cultura teórica seria um passo decisivo na evolução do processo de racionalidade, porque a estrutura institucional determina quem são os atores que interferem nas escolhas. “The way humans structure the decision-making process determines whose beliefs matter.” (NORTH, 2005, p. 74)

Donald é um dos representantes do que é conhecido na teoria cognitiva como modelo conexionista. North adota este modelo para entender como a mente funciona, modelo contrário ao da inteligência artificial (ou o simbólico). O simbólico é retirado do escopo da análise do modelo conexionista. Ele não usa de simulações cognitivas, mas de sistemas neurais, observando como o conhecimento é acumulado e recuperado. (NORTH, 2005, p. 30). Donald afirma que a atratividade do modelo conexionista é justamente não envolver o simbólico ou o representacional.

The reason connectionist models are attractive is that they try to model the brain and mind with a nonsymbolic (sometimes called a non-representational) strategy. Like a primitive nervous system, a connectionist network constructs its own perceptual version of the world, without relying on a symbolic system given to it by a human operator. Such models are very rudimentary at present, but in principle they could be made much more powerful.” (DONALD, 1991, p. 366 *apud* NORTH, 2005, p. 31)

Apesar de adotar esse modelo, North questiona como a mente opera a partir do que já está internalizado em representações? É aí que chega ao termo ‘representational redescription’, ou seja, a capacidade da mente humana de generalizar a partir de um conhecimento particular, de construir analogias e generalizações. Para tanto, a pré-existência de um sistema de crenças é fundamental (NORTH, 2005, p. 32). Por mais próxima que essa ‘representational redescription’ possa parecer com elementos no nosso referencial teórico, veremos que a abordagem teórica de North é distinta.

A intencionalidade e a consciência humana

Uma vez tendo explicitado o entendimento de cultura, que ela se desenvolve em vários níveis em combinação com a genética¹⁷⁴, North busca entender a intencionalidade das decisões e o papel da consciência humana nesse processo. A autoconsciência humana produziu uma grande diversidade de sistema de crenças que foi, é e será fonte dos comportamentos humanos (NORTH, 2005, p. 167).

Se os empreendedores agem deliberadamente na mudança institucional, argumenta North, a partir das crenças que eles mesmos possuem, e se há um estágio final – a cultura teórica – que é o estágio em que os profissionais definem as leis que regem uma sociedade, é preciso que a teoria se volte para compreender a intenção e o quão consciente ela é na tomada de decisões dos empreendedores.

Considerando que o autor admite que parte da estrutura de aprendizado é genética, é possível afirmar que houve uma fundação neurobiológica do self, fruto do modelo conexionista e da adoção de premissas que são comportamentos universalmente válidos para os seres humanos (tabu do incesto, predisposição à cooperação, por exemplo), e que a natureza escolheu ‘por nós’. Por isso, North afirma que o drama da condição humana é a consciência, por definir escolhas que podem nos aproximar ou nos afastar daquilo que pode ser percebido como prazer, risco, perigo e sofrimento (Damasio, 1999, p. 316 *apud* NORTH, 2005, p. 37), da ordem ou da desordem (NORTH, 2005, p. 103).

A consciência que origina a cultura, e a cultura, por sua vez, origina e confere uma interpretação de crenças e valores à história (Edelman, 1992, p. 162 *apud* NORTH, 2005, p. 40). Seria preciso explicar a expansão da consciência (NORTH, 2005, p. 40) em suas duas facetas: como fonte de inspiração, imaginação, criatividade que produzem inovações e aumentam o bem-estar da humanidade, mas também como fonte de superstições, dogmas e religiões – que existem desde o momento em que os homens foram criar mitos, no modelo conexionista assumido como um dos primeiros estágios da evolução cultural – que produziram o holocausto e o terrorismo atual (NORTH, 2005, p. 167). North simplesmente afirma que experiências humanas distintas levaram a formação de culturas variadas que possuem diferentes combinações de crenças sobrenaturais e instituições

[...] institutions must be explained in terms of the intentionality of humans. Informal norms develop that blend the moral inference of genetic origin with the intentional aims of humans,

¹⁷⁴ Para ler a apresentação do autor sobre essa co-evolução, em seus diversos níveis, Cf. (NORTH, 2005).

which together provide the backbone of what we should mean by the term culture. (NORTH, 2005, p. 42)

O autor começa distinguindo sua abordagem evolutiva da darwiniana porque em North (2005) a intencionalidade humana por trás da ação é ‘determinante’ do desenvolvimento. North apresenta o homem (o ser humano) como uma combinação da evolução genética (mutações bem sucedidas) que, entre suas características, está uma predisposição inata à cooperação dentro dos pequenos grupos (isso significa que há predisposições morais entre os traços genéticos) e de uma evolução cultural, também traduzida no desenvolvimento institucional que permite a cooperação entre grandes grupos. É possível afirmar que sua noção de indivíduo aqui (entendida na noção maior de ser humano) envolve a combinação (em disputa) de arquitetura genética com herança cultural, que incorpora capacidades linguísticas e semânticas, sensações sensoriais, construção de metáforas e analogias, tudo isso carregado de significado (e afeto). (EDELMAN, 1992, p. 170 *apud* NORTH, 2005, p. 41)

Psicólogos evolucionários sempre reforçaram a existência de alguns universais presentes nos constructos mentais dos indivíduos (modelos teóricos criados pelos homens), entretanto as variações no desenvolvimento das performances indicam que a cultura também é central para explicar a performance econômica e política através do tempo (NORTH, 2005, p. vii-ix). Por essa razão, North complementa a psicologia evolutiva, defendendo que é a intencionalidade dos jogadores que molda a performance (NORTH, 2005, p. 66). Para o autor está claro que a força por trás da intencionalidade do empreendimento humano foi a necessidade de tornar o ambiente¹⁷⁵ cada vez mais inteligível, reduzindo as incertezas. O entendimento da mudança econômica começaria exatamente aí: a compreensão da força por trás dos constructos que a mente humana cria para lidar e confrontar a incerteza de um mundo em constante mudança (NORTH, 2005, p. 5).

E novamente o autor se coloca a questão da conformidade. Quanto mais incerto o ambiente, menores as chances de ordená-lo de forma constante, isto é, construir e manter mecanismos institucionais e predisposições individuais à conformidade. O poder dos mitos, superstições e das religiões – crenças não racionais – viria da capacidade que eles tinham em conferir ordem e conformidade. Até hoje a conformidade ideológica é um instrumento poderoso na redução dos custos de transação e *enforcement* (NORTH, 2005, p. 42; NORTH, 1981).

¹⁷⁵ Esse ambiente foi estudado em cada disciplina a partir de uma característica ou ponto de vista, mas para essa análise, a divisão disciplinar são categorias artificiais que atrapalham o entendimento.

Instituições e crenças

Para North, a partir dessa tomada de consciência o homem passa a promover as mudanças no ambiente humano externo – social, político, econômico. Há uma relação intrínseca entre instituições e crenças, com implicações para a *path dependence*, que podem ser brevemente atestadas quando o autor afirma que “[...] learning by individuals and organizations is the major influence on the evolution of institutions. (NORTH, 2005, p. 63)

There is an intimate relationship between belief systems and the institutional framework. Belief systems embody the internal representation of the human landscape. Institutions are the structure that humans impose on that landscape in order to produce the desired outcome. Belief systems therefore are the internal representation and institutions the external manifestation of that representation. (NORTH, 2005, p. 49)

Assim, quando existem crenças conflituosas em um mesmo sistema de crenças, as instituições refletirão as crenças daqueles que ocupam posições que podem afetar a escolha, isto é, os empreendedores. A interrelação entre crenças e instituições é mais evidente nas instituições informais que nas formais, porque as informais incorporam os códigos de conduta moral que podem ser semelhantes ou totalmente distintos em cada sociedade e normas sociais específicas dos indivíduos de uma determinada sociedade (NORTH, 2005, p. 50). A transição das trocas pessoais para as impessoais ilustram exatamente a natureza intrínseca da relação entre crenças e instituições. Quando as crenças necessárias para o sucesso das trocas pessoais, tornaram-se insuficientes para assegurar as transações, criou-se uma estrutura formal de regras e mecanismos de *enforcement*, que gerou outro conjunto de crenças: as comuns a ambientes de trocas impessoais.

As crenças também contribuiriam para compreendermos como as instituições surgem, especialmente as informais¹⁷⁶. A *path dependence* nos mostra que há um conjunto de escolhas realizado historicamente que promovem mudanças institucionais incrementais, raramente intercalada com mudanças institucionais bruscas – “[...] the limits to choices arising from the combination of beliefs, institutions, and artifactual structure that have been inherited from the

¹⁷⁶ Não somente o estudo weberiano sobre a ética protestante e o espírito do capitalismo aponta que houve uma relação entre crenças e o desenvolvimento de instituições e organizações específicas (NORTH, 2005, p. 135), mas a presença da cristandade desde a Idade Média favoreceu o crescimento econômico porque incentivava o homem a aumentar seu conhecimento sobre o meio e a natureza, porque esta deveria servir ao homem, crença essencial ao desenvolvimento tecnológico. Por isso, para North, o ambiente hospitaleiro (que garantisse um filtro para a aprendizagem que levasse às adaptações necessárias para o crescimento econômico) e o contexto institucional, demográfico e econômico específicos permitiram experiências únicas que resultaram na adaptação das estruturas de crenças que, por sua vez, possibilitaram o crescimento econômico e as liberdades políticas e civis (NORTH, 2005, p. 136).

past. (NORTH, 2005, p. 80) Ela também nos mostra que performance política e econômica, como em qualquer das obras de North aqui analisadas, estão totalmente vinculadas.

North menciona o clássico de Adam Smith, “A Riqueza das Nações” para mostrar que a interdependência entre a mente humana (e suas percepções, crenças e ideologias) e a estrutura institucional/econômica desenvolvida em consequência, foi esboçada, já por Smith de forma implícita (NORTH, 2005, p. 84).

- Smith mostrou a tendência da troca pessoal para a impessoal / aumento nos ganhos de escala e como isso demandava repensar nossa herança genética;
- Sua teoria sobre a divisão do trabalho já apontava a especialização do conhecimento;
- Não ha nada automático ou espontâneo nas mudanças nas estruturas de incentivo / elas podem continuar produzindo mercados ineficientes;
- Mercados eficientes dependem de governos e instituições reguladores inclusive do poder dos empreendedores (NORTH, 2005, p. 84-85).

Assim, a mudança econômica/ institucional seria fruto da intencionalidade humana e não ocorreria de forma espontânea (como propôs Hayek). É deliberadamente criada na intenção de moldar o futuro por meio da estruturação das interações humanas (porque a alternativa seria o caos e a desordem). O problema é como os homens fazem isso (NORTH, 2005, p. 51). *Indivíduos são agentes e são indivíduos em suas capacidades como parte de organizações que tomam decisões que alteram as regras do jogo* (NORTH, 2005, p. 63). *Os construtos mentais que os indivíduos desenvolvem são fruto de: 1) herança cultural; 2) experiência e aprendizado cotidiano local; 3) aprendizado não local* (NORTH, 2005, p. 61). Vimos que, para North, nossas escolhas são fruto de nossas percepções e estas são a forma como a mente interpreta a informação recebida. Dessa forma, indivíduos com passados diferentes interpretarão a mesma evidencia de forma distinta e, portanto, farão escolhas diferentes (NORTH, 2005, p. 62). Fica claro porque o autor North reconhece que há uma variedade enorme de formas sociais, resultantes da evolução, bem como de sistemas de crenças – e a eles vinculado, um conjunto de preferências. Reconhece, igualmente, que *apesar de alguns fatores externos contribuírem, são os sistemas de crenças internalizados e, por isso, endógenos, parte do que informa as preferências humanas.*

Novamente, retornamos do argumento do autor que, no desenvolvimento de suas instituições, alguns países são bem sucedidos, outros nem tanto. O mais bem sucedido entre eles foi a Inglaterra, em razão da unidade de seu parlamento para todo o território (Cf. NORTH, 1981), o tamanho da unidade política e a capacidade para aumentar receitas

(NORTH, 2005, 141). A Holanda é outro exemplo. As mudanças intelectuais que resultaram na Reforma Protestante não foram sua causa, mas a consequência de um longo processo de construção de liberdades políticas, econômicas e institucionais e das crenças já apresentadas pela cristandade desde a era medieval¹⁷⁷. A mudança nas percepções sobre as liberdades que eram sinais distintivos de status na era medieval e direitos na era moderna refletem a evolução no sistema de crenças. Uma série de liberdades se tornaram valores centrais e, com a Reforma, a liberdade de pensamento se torna um deles¹⁷⁸.

Logo, não haveria em North uma fórmula pronta para alcançar o desenvolvimento econômico¹⁷⁹. Nenhum modelo é capaz de explicar todas as particularidades de cada sociedade. As fontes da performance (boas ou ruins) estão na *path dependence*. Os países que almejam melhorar sua performance não devem, portanto, copiar as instituições do ocidente que foram bem sucedidas, porque o maior responsável pelo sucesso é a estrutura de incentivos criada para atender as particularidades de um determinado país (NORTH, 2005, p. 159).

O desnível entre países desenvolvidos e pobres é grande e North afirma que ainda não sabemos como alterar os incentivos para gerar desenvolvimento porque a compreensão dos processos de interdependência institucional e tecnológica das estruturas políticas e econômicas ainda é incompleto (NORTH, 2005, p. 168). A eficiência adaptativa só se desenvolveria depois de um longo período de adaptações (NORTH, 2005, p. 163). Embora as fontes do crescimento da produtividade fossem conhecidas, as do crescimento econômico variam em cada sociedade, não somente em razão da herança cultural¹⁸⁰ e da *path dependence*, mas também do conjunto de características demográficas, físicas e econômicas (NORTH, 2005, p. 165).

North afirma que hoje lidamos com modelos imperfeitos para ambientes políticos e econômicos cada vez mais complexos, não apenas porque há premissas comportamentais distintas, mas porque refletem normas morais e éticas, além de respostas comportamentais não racionais (NORTH, 2005, p. 54; NORTH, 1990). A política define e garante as regras do jogo e, por isso, são a fonte primária da performance econômica (NORTH, 2005, p. 57).

No curto prazo, o governante pode alterar as estruturas institucionais e melhorar a performance. Mas se não houver uma política consensual no longo prazo, isso desencadeará

¹⁷⁷ Como, por exemplo, o estímulo de controlar a natureza, porque esta deveria servir o homem.

¹⁷⁸ Na França e na Espanha, ao contrário, as mudanças empreendidas apenas reforçaram a estrutura institucional preexistente que sufocou o desenvolvimento econômico e o desenvolvimento das liberdades civis e políticas. (NORTH, 2005, p. 145)

¹⁷⁹ Algo que ele parece refutar completamente em North, Wallis e Weingast, 2009.

¹⁸⁰ Sempre pressupondo que houve também uma evolução genética.

uma crise ou o fim de seu governo (NORTH, 2005, p. 161). Para o autor, precisamos ‘tomar consciência’ porque é a consciência que informa a intencionalidade que pode criar ou destruir. “The essence of understanding the role of institutions in a society is to recognize that they embody the intentionality of our conscious mind” (NORTH, 2005, p. 162)

Nesse ambiente, como bem aponta North, há um desafio aos legisladores. Eles não somente não possuem um modelo que proveja as informações corretas e necessárias para alcançar os resultados almejados, como possuem agendas ocultas (sua própria função utilidade) que irão afetar os resultados que impactarão a performance econômica e política e, conseqüentemente, toda a sociedade (NORTH, 2005, p. 54). A sobrevivência das organizações e de legisladores no poder ocorre a partir da melhora da eficiência, para que eles apresentem desempenhos melhores que suas rivais (NORTH, 2005, p. 60).

O impacto das crenças e da cultura na formação institucional

Em razão da informação ser incompleta, North defende que os homens¹⁸¹ desenvolvem sistema de crenças que são, ao mesmo tempo, um modelo ‘positivo’ sobre como a realidade é e um modelo ‘prescritivo’ sobre como ela deveria ser. As crenças compartilhadas podem ser consoantes a todos os membros ou podem divergir e gerar conflitos em razão de crenças distintas conviverem em uma mesma sociedade.

As crenças dos indivíduos que ocupam posições responsáveis por criar as diretrizes políticas e econômicas são chamadas “crenças dominantes” e, para North, são elas que “[...] over time result in the accretion of an elaborate structure of institutions that determine economic and political performance.” (NORTH, 2005, p. 2, grifo nosso) que, por sua vez, funcionam como mecanismos que também constroem a ação desses indivíduos em posições privilegiadas, tanto nas suas tentativas de transformações quanto de totais inovações. Logo, com base nesse argumento, mudanças ocorridas no ambiente humano, serão percebidas por esses empreendedores, e levarão (por meio da ação destes) à mudança institucional.

Em North, governantes e empreendedores estão sempre promovendo mudanças incrementais nas estruturas institucionais (isto é, intencionalmente – deliberadamente – promovendo mudanças) para manter sua competitividade, com esperanças de que essas mudanças promovam melhores oportunidades e melhorias de performance. As crenças

¹⁸¹ Neste livro, North utiliza “human beings” para falar dos indivíduos em geral. Por essa razão, os leitores poderão notar uma alteração na análise deste livro que, comparada aos demais, o termo indivíduo aparece menos. Em livre tradução, escolhemos traduzir *human beings* por homens.

dominantes são formadas a partir da compreensão dos problemas observados no ambiente. Este processo é constante, interminável, realizado a partir da sua compreensão dos problemas.

A preocupação do autor é sempre como fornecer subsídios teóricos que permitam aos empreendedores melhorar a performance. North afirma que o crescimento tem sido a exceção na história porque ou o bem coletivo não é o objetivo final daqueles que estão promovendo a mudança ou a compreensão dos problemas é tão imperfeita que o resultado é inteiramente diferente da intenção (NORTH, 2005, p. 3). Um exemplo ilustrativo é o do socialismo e a URSS

Marx and Engels provided the belief system that was Lenin's revolutionary inspiration, explaining both the way the world was and the way it should be. The circumstances of the war-torn Russia of 1917 provided the unusual opportunity for abrupt institutional change. While Marx provided no blueprint for the transformation to or construction of a socialist society, his fundamental ideological building blocks, particularly with respect to the concept of property, remained guiding principles (and constraints) of Soviet leaders. Dire necessity forced a retreat from the principles and led to the creation of the New Economic Policy (NEP) in 1921; the first five year plan in 1928 returned to ideological orthodoxy. (NORTH, 2005, p. 3)

Para North, essa história mostra como a realidade percebida forma as crenças, que por sua vez influencia a construção e mudança da matriz institucional com a qual as políticas serão desenvolvidas. Tais políticas, por sua vez, conteúdo da realidade presente, serão elementos a serem percebidos pelos homens e o ciclo se reinicia. Assim, as crenças são alteradas por um processo de feedback da realidade percebida, ela em si, fruto das mudanças empreendidas.

The keys to the story are the way beliefs are altered by feedback from changed perceived reality as a consequence of the policies enacted, the adaptive efficiency of the institutional matrix—how responsive it is to alteration when outcomes deviate from intentions—and the limitations of changes in the formal rules as correctives to perceived failures. (NORTH, 2005, p. 4)

North argumenta que, olhando para seu início, a União Soviética tentou construir uma forma de organização social inteiramente nova. No seu declínio, após 1985, tentou mudar estruturas fundamentais de uma sociedade construída sob crenças rígidas, que foram o resultado de como ela foi criada (NORTH, 2005, p. 146). Essa história ilustra, precisamente, o intervalo que pode existir entre intenções e resultados e a fragilidade de uma ordem social que está em processo de mudanças fundamentais em sua política e economia (NORTH, 2005, p. 147). Para o autor, o fracasso da União Soviética é conteúdo de muitos estudos e controvérsias, mas não é nenhum mistério sob o ponto de vista institucional (NORTH, 2005, p. 154)

Adaptive efficiency entails an institutional structure that in the face of the ubiquitous uncertainties of a non-ergodic world will flexibly try various alternatives to deal with novel problems that continue to emerge over time. In turn this institutional structure entails a belief structure that will encourage and permit experimentation and equally will wipe out failures. The Soviet Union represented the very antithesis of such an approach. (NORTH, 2005, p. 154)

A defesa do autor mostra que os homens formam suas crenças a partir das percepções sobre o ambiente. Essas crenças determinam as escolhas que, por sua vez, estruturam as mudanças nesse ambiente (NORTH, 2005, p. 23) Eles, os indivíduos, adquirem essas percepções por meio de um processo de aprendizagem. Este processo é o que permite aos homens compreender o ambiente externo (físico e humano) e resulta de uma combinação de suas experiências contemporâneas como o aprendizado acumulado de gerações, transmitido por meio da linguagem, da memória coletiva, e dos sistemas simbólicos que incluem

[...] beliefs, myths, ways of doing things that make up the culture of a society. Culture not only determines societal performance at a moment of time but, through the way in which its scaffolding constrains the players, contributes to the process of change through time. (NORTH, 2005, p. vii)

North conclui que embora todos tenham, fisiologicamente, como espécie, uma mesma base física para a aprendizagem, o cérebro, o sucesso adaptativo da razão (dos pensamentos, das percepções, da ideologia, da formação das crenças que geram uma dada intencionalidade) é dado a partir de interações cruciais com fontes externas (NORTH, 2005, p. 24).

A concepção de racionalidade adotada e a noção de indivíduo (a partir da intencionalidade e da consciência)

“[...]once we open up the black box of "rationality", we encounter the complex and still very incomplete world of cognitive science.” (Denzau and North, 1994, p. 15)

“[...]much of what passes for rational choice is not so much individual cogitation as the embeddedness of the thought process in the larger social and institutional context.” (NORTH, 2005, p. 24)

Escolhemos essas duas epígrafes com o propósito de traduzir onde North pretende chegar. Da mesma forma, como ele costuma concluir seus livros, podemos afirmar que “avançamos, mas ainda falta saber muito sobre isso”, isto é, no nosso caso, qual afinal é a linha metodológica e argumentativa central do pensamento do autor?

A primeira epígrafe parece nos levar de volta ao reducionismo do IM forte – do psicologismo – que pressupõe um indivíduo inteiramente agente, a partir de explicações das

motivações humanas calcadas apenas na psicologia (e em comportamentos inatos), especialmente o seu ramo dos estudos da cognição, cujo foco são os processos de aprendizagem da mente humana [de forma distinta da cognição e aprendizagem discutidas por Douglas (1998), Berger, Luckmann (1985)]. A segunda, ao usar os termos, “[...] as the embeddedness of the thought process in the larger social and institutional contexto.” (NORTH, 2005, p. 24) nos faz pensar que se trata de um estudo de IM fraco – o individualismo institucional, ou seja, a vertente do IM na qual o indivíduo é o centro da análise, mas nem por isso ele é um indivíduo na perspectiva atômica, isolada, mas um indivíduo em um contexto, cuja compreensão de seus atos, depende da compreensão deste contexto com o qual interage (envolvendo uma racionalidade procedimental).

Neste estudo, North afirma que a racionalidade “[...] it is a complex blend of the way consciousness evolves in the context of diverse human experiences that shapes human decision making (NORTH, 2005, p. 169-170) e que, para entender a condição humana, é preciso olhar *a intencionalidade dos jogadores.*” (NORTH, 2005, p.170, *grifo nosso*).

A partir de conceitos como modelos mentais, percepções, sistema de crenças, todos a partir das premissas de teoria cognitiva – algo que fazemos questão de reforçar, porque parte de premissas distintas e, por vezes, opostas às da antropologia, especialmente no embate entre natureza e cultura¹⁸² – North procura explicar a operação da racionalidade na tomada de decisão a partir de limitações ainda não consideradas pelos neoinstitucionalistas. Nesse sentido, dedica-se à discussão da racionalidade limitada, o ponto comum dos estudos que admitem informação incompleta, custos de transação, *path dependence*, e outros conceitos comuns à NEI.

North, como nos estudos anteriores, não elimina por completo as premissas da racionalidade perfeita, adotada pelo modelo neoclássico, mas afirma que a aceitação de suas premissas é ‘devastadora’. A racionalidade perfeita não estaria errada, mas impediria uma compreensão aprofundada do processo de tomada de decisão frente ao ambiente de incertezas com o qual os indivíduos se confrontam. Se o mundo está em mudanças constantes, as teorias antigas não servem mais e modelos estáticos também não (NORTH, 2005, p. 5). O próprio autor afirma que os resultados de diversos estudos antropológicos apontam que o comportamento humano apresenta uma gama de variações muito grande que é distinta do

¹⁸² Em North, há uma arquitetura genética inicial, a qual se soma a cultura. Há invariantes morais inatos, por exemplo, a predisposição à cooperação, enquanto a humanidade era formada de pequenos grupos. Isso difere inteiramente da defesa da antropologia, para a qual não haveria disposições morais inatas.

modelo do ator racional. Além disso, as preferências dos atores não seriam dadas de forma exógena, mas moldadas ao longo da interação econômica e social cotidianamente (NORTH, 2005, p. 46), de forma endógena. Como e porquê o autor defende que o modelo neoclássico deveria ser inteiramente abandonado, após argumentar o que expusemos nesse capítulo, não é muito claro para nós.

North procura na ciência cognitiva as respostas para como os seres humanos respondem à incerteza, como aprendem, como esse aprendizado se relaciona com o sistema de crenças, as consequências da consciência e intencionalidade humana para a estrutura que os homens impõem ao seu ambiente. Assim, seria imprescindível mergulhar na ciência cognitiva (campo que o próprio autor reconhece ainda estar em sua infância) para entender a forma como a mente e o cérebro funcionam ao perceber a realidade e construir explicações sobre ela (NORTH, 2005, p. 5).

Como a abordagem de North sobre a consciência se relaciona com “o homem é opaco para si mesmo?” Por um lado, a defesa de North de que é preciso uma tomada de consciência humana para que haja comportamentos na direção do desenvolvimento, poderia transmitir a ideia de que ele considera o homem opaco para si mesmo. Ao falar sobre a consciência e a intencionalidade, North defende um homem que nem sempre possui consciência de si, suas percepções, preferências, crenças. Adota uma concepção de consciência próxima à ideia de tomada de consciência de classe do marxismo, como um mecanismo relacionado à ideologia e com o qual se pode promover as transformações desejadas. Mas não se trata do reconhecimento de que o homem é opaco para si mesmo porque para tanto seria preciso admitir que a cultura é parte da dimensão do simbólico, fruto do aprendizado da gramática simbólica que cada um possui, e North, embora reconheça uma ideia evolutiva de cultura na qual o simbólico é o último estágio – considerando os sistemas simbólicos, portanto, parte do processo de aprendizagem que ele procura entender – ele não o insere na análise como fator explicativo, mas apenas como mais um entre vários elementos. Mais uma vez, ele busca argumentos na ciência cognitiva e incorpora alguns conceitos no seu livro, mas eles não mudam a abordagem que está se desenvolvendo. Defendemos que a cultura teórica – o estágio no qual o homem usa de sua intencionalidade para influenciar o simbólico – na verdade, é um argumento extensivo à teoria da ideologia que apresenta em 1981 e North sequer menciona isso. Alguns indivíduos, que estão nas posições mais propícias a alterar o curso do desenvolvimento, tomam decisões que influenciam a cultura teórica de uma sociedade (sistemas políticos, jurídicos, científicos) e são constrangidos por ela.

Na verdade, acreditamos que North encara a ideia de que “o homem é opaco para si mesmo” o tempo inteiro e parece rejeitá-la. Lembremos que o autor adota o modelo conexionista para compreender a cognição e que este modelo apenas insere em suas análises os sistemas neurais e não os simbólicos ou representacionais¹⁸³. Com o modelo conexionista e com a teoria cognitiva adotada, North justifica a ausência em sua análise de sistema simbólico do qual o homem pouco ou nada compreende sobre si e que seja justamente esse sistema simbólico quem cria, transmite e transforma a cultura – linha da antropologia interpretativa ou simbólica adotada como referencial nessa tese (Geertz, 1989). A linha é tênue, porque North faz uma costura complicada, mas a rejeição das explicações culturais por meio de elementos simbólicos é casada com a adoção do modelo conexionista. Não se adota um argumento, sem automaticamente incluir o outro. Há momentos em seus textos, tais como a argumentação sobre a cultura teórica e o modelo conexionista que a compreensão é dificultada pela interdisciplinaridade que, neste livro em particular, é mais complexa que quaisquer dos demais trabalhados nessa tese.

A adoção desse modelo conexionista parece ser chave para a compreensão do autor sobre o papel da cultura inserido em sua análise aqui a partir da teoria cognitiva. Entretanto, o autor não aprofunda essa análise a ponto de deixá-la clara para o leitor, especialmente seu ramo que lida com a forma como a informação é processada pelos homens.

Alguns argumentos sobre as instituições são repassados inúmeras vezes ao longo de uma mesma obra e entre obras distintas, mas os elementos complementares aos elementos básicos do modelo neoclássico e à sua teoria sobre as instituições ou sobre a mudança institucional e econômica, tais como ideologias, crenças, percepções, herança cultural, cultura teórica, ciência cognitiva, variam a cada publicação, não sendo cumulativos, combinados, ou, por vezes, substituindo uns aos outros. E esse tipo de evolução confunde mais do que esclarece, quando não é explicitado que isso está sendo feito, muito menos o porquê.

Já sobre a noção de indivíduo, mais diretamente, afirmamos que, neste livro, ela aparece sempre como os homens, ou o ser humano (ressaltando sua dimensão ontológica de ente resultante da evolução, e não sua dimensão de agente ou jogador no mercado) pois North afirma que ela envolve a combinação (em disputa) de arquitetura genética com herança cultural.

¹⁸³ O autor parece tentar compensar essa lacuna com o conceito de ‘*representational redescription*’, mas mesmo assim, não se pode afirmar que ele observa a importância da dimensão dos signos estruturados e estruturantes, a dimensão do simbólico.

Em comparação aos outros livros, esse é o que foca menos em distintas noções de indivíduos. Apenas parece pressupor (implicitamente) o IM (fraco), e a noção de indivíduo apresentada em outros livros: um agente econômico que, para agir no mercado, *está imerso em um contexto* que só pode ser desvelado pela teoria cognitiva. Isso porque esse indivíduo possui crenças e percepções formadas a partir de um complexo processo de aprendizado, que em outro estudo North chega a afirmar ser o tijolo fundamental da economia (Denzau e North, 1994), e que possui preferências endógenas. A defesa do autor é que este indivíduo – que interage no mercado, conduz as organizações e elabora as instituições (ao longo do tempo ou deliberadamente, utilizando de sua intencionalidade) – seria incompreensível sem os elementos que somente a teoria cognitiva, ainda que em sua infância, pode fornecer.

A concepção de cultura e instituições

North buscou entender como as crenças evoluem e criam uma estrutura social complexa, que irá se transformar com o tempo. Ele afirma que a cultura de uma sociedade é o resultado das crenças e instituições sobreviventes aos testes que os homens estão constantemente realizando no ambiente ao longo da história (NORTH, 2005, p. 83). Os homens testariam seus construtos (suas teorias) frente às evidências para ver se ainda são explicações válidas. É o que chama de ‘representational redescription’ (NORTH, 2005, p. 32), ou seja, os homens aprendem a partir de padrões pré-existentes com os quais ele compara e faz analogias e é capaz de construir inferências indutivas. Para tanto, a pré-existência de um sistema de crenças é fundamental (NORTH, 2005, p. 32).

Mas North reconhece que tanto evidências quanto teorias são constructos e são, na melhor das hipóteses, espelhos imperfeitos do ambiente que os homens tentam controlar (NORTH, 2005, p. 81). Todos os homens herdaram uma determinada estrutura artefactual composta de instituições, crenças (racionais e irracionais), ferramentas, técnicas, sistemas de armazenamento simbólicos externos. Esses construtos seriam criados pelos próprios homens e sua construção se daria na interação da consciência com experiência, que produz diversos padrões culturais e institucionais (NORTH, 2005, p. 83; 156). Ela informa a tomada de decisão e aqueles que a ignoram assumem um risco muito elevado de falhar na tentativa de melhorar a performance. O argumento do aprendizado cultural e da construção de percepções socialmente, por meio das classificações, categorias e analogias da antropologia funcionalista

(Douglas, 1986) e do interacionismo simbólico (Berger e Luckman)¹⁸⁴ não contrargumentariam North nesse ponto, especificamente. Essa forma de entender os constructos que North apresenta é bem próxima à abordagem pela qual a ciência social a compreende. Entretanto, um argumento aparentemente simples, como o da evolução do aprendizado a partir de uma estrutura artefactual se torna confuso quando, em alguns breves momentos, o autor dá a entender que não somente está subentendida nesta a cultura material, isto é, literalmente o que pode ser entendido como artefatos ou instrumentos, mas também as crenças.

As instituições, crenças e ideologias aparecem em um duplo potencial: apesar de constrangimentos à ação podem ser constrangimentos que geram oportunidades e alavancam o crescimento ou podem embasar atrocidades como atentados terroristas. Entendemos (sociólogos e antropólogos) instituições, crenças e ideologias como parte da cultura e, portanto, à cultura também deveria ser conferido um duplo potencial, a medida em que a entendemos como uma teia de significados em fluxo, que embora herdada e capaz de fornecer as crenças e as ferramentas, fornece a estrutura artefactual e simbólica para as escolhas¹⁸⁵. É interessante notar que a cultura aparece, neste e em outros estudos do autor, como constrangimento à ação dos indivíduos, a partir da ideia da *path dependence* e da herança cultural, bem como do conjunto de aprendizados internalizados (fruto da experiência vivida e da acumulada nas gerações anteriores e que lhe é transmitida), isto é, de algo que é carregado desde tempos imemoriais e que influencia o presente e o futuro, ora como orientações, ora como determinantes. Não podemos deixar de observar que há um resultado determinístico na *path dependence*, embora os empreendedores possam alterá-lo. Se não pudessem, nenhuma das obras aqui analisadas teria razão de ser. Todas elas procuram encontrar uma forma de promover o desenvolvimento econômico nos países cuja *path dependence* geraram ineficiências institucionais e econômicas.

Pela análise das obras já apresentadas, arriscamos afirmar que North entende a cultura com traços de determinismo. Admite que muitas das nossas crenças ou preferências, não necessariamente são conscientes. Em razão disso e, além disso, defende uma ‘tomada de

¹⁸⁴ Certamente, tais escolas do pensamento sociológico e antropológico possuem um elenco de representantes, entre os quais Mary Douglas no funcionalismo e, Berger e Luckmann no interacionismo. Mas, como dissemos, há outros. Esses são apenas os representantes escolhidos para o referencial dessa tese.

¹⁸⁵ A ideia de cultura como herança é um ponto comum entre North e a Antropologia. Entretanto, na Antropologia ela encarna definições e implicações que vão muito além do seu caráter de conjunto de conhecimentos e aprendizados transmitidos como herança passíveis de serem modificados a partir da experiência dos indivíduos.

consciência' das percepções, crenças e como conduzir as instituições a fim de alcançar as melhores performances daqueles que estão nas posições estratégicas para conduzir o desenvolvimento¹⁸⁶. Nesta tese, não entendemos a cultura em seu aspecto determinístico, e muito menos a partir de uma coevolução genética.

Outra questão problemática do tratamento dado a cultura nessa obra é o argumento de que genética e cultura coevoluíram, apresentando os argumentos da ciência cognitiva tanto o que defende que o desenvolvimento cognitivo constrói os alicerces para o desenvolvimento cultural (Tobby and Cosmides 1992, p. 207-8 *apud* NORTH, 2005, p. 28) como o argumento de Wildon (1998) sobre a epigêneses. Os elementos da cultura, então, são entendidos como imperativos que operam em uma mente que já nasce com várias predisposições genéticas a aprender e a aprender cultura.

O que é defendido nesta obra é que há uma moralidade dentro dos próprios traços genéticos e há uma cultura que evolui em razão das demandas do ambiente físico e humano. O apelo à criação de explicações não racionais é considerado um traço genético e seria preciso encontrar a origem dessas explicações sobrenaturais para ir adiante na compreensão do condicionamento cultural, isto é, compreender como essas crenças não racionais se tornam mecanismos que direcionam o desenvolvimento humano (NORTH, 2005, p. 41).

That is, successive stages of human culture are grafted on to the genetic architecture to produce the complex structure we call consciousness. In particular the mythic stage, characterized by a shared narrative tradition built on language, and the final, theoretic stage of symbolically literate societies have moved consciousness in humans far beyond that of other primates. (NORTH, 2005, p. 40)

O ponto de partida de North é um processo de aprendizagem que possui uma arquitetura genética a partir do qual há traços morais considerados genéticos (como o tabu do incesto) e uma estrutura genética sobre a qual a cultura irá evoluir (estágios de desenvolvimento da cultura). Defende ainda que há aprendizados particulares e aprendizados cumulativos frutos da herança cultural e que, em conjunto, informam as percepções e crenças e, assim, os homens aprendem como interagir com o ambiente.

¹⁸⁶ A defesa da tomada de consciência também é em busca de convencer os empreendedores do papel das crenças e da cultura teórica, embora não discuta seu ponto em termos de manipulação ideológica dos empreendedores, mas pelo contrário, defenda que deve haver instituições e crenças difundidas para limitar a discricionariedade dos empreendedores.

Entretanto, a Antropologia nos mostra que muito antes de qualquer possibilidade de aprendizado, a cultura já se faz presente. Nos antropólogos utilizados como referencial teórico para contrapor North, especialmente Geertz (1989) e Douglas (1986) é possível encontrar os argumentos que defendem o oposto: que a cultura antecede o processo de aprendizagem e, conseqüentemente, a cognição – pressupondo que não há aprendizado inato. O pensamento opera por meio da linguagem (de suas categorias e classificações) e essa é um mecanismo social e cultural, por excelência. Não se trata de essência ou agência inatas. As percepções, as crenças, as ideologias, todas dependem do significado para serem inteligíveis (ainda que sejam crenças não racionais) e o significado só é dado na interação (Dumont, 1992; Geertz, 1989; Douglas, 1998).

Por essa razão, seria possível afirmar que só há aprendizado dentro da cultura, tese muito diferente da proposta por North nesse trabalho. Abramovay (2004) notara isso ao criticar o autor por reforçar o papel da história e a relação da sociologia e economia em diversas de suas obras, mas chegar a uma explicação sobre a formação institucional muito mais voltada para a ciência cognitiva do que para as ciências sociais.

Há uma dimensão da cognição que tangencia à semiótica (como em Geertz), mas North não explicita isso. Por outro lado, ao considerar a criação de mitos e pensamentos não racionais como traços genéticos (como no modelo conexionista) North se afasta inteiramente dos sociólogos e antropólogos considerados como referencial teórico nessa tese.

Capítulo 9 - Violence and Social Orders: a conceptual framework for interpreting recorded human history (2009)

Em “Violence and social orders: a conceptual framework for interpreting recorded human history”, North, Wallis e Weingast (2009) almejam fornecer um quadro conceitual sobre a evolução das organizações econômicas dentro das três ordens sociais¹⁸⁷ nas quais os autores classificam as sociedades. Para isso, analisam a evolução das instituições e organizações no que diz respeito ao manejo da violência para a preservação da ordem social, condição necessária para o desenvolvimento econômico. Eles afirmam que “[...] the structure of all social institutions is deeply conditioned by the methods used to address the problem of violence.” (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 258)

Vimos que, em todos os estudos analisados, Douglass North procura entender o processo de mudança econômica ou institucional que permite alavancar o desenvolvimento econômico. Neste livro, North e seus coautores argumentam que a ordem social é estabelecida pela forma como as organizações manejam e sustentam o poder, como se relacionam e conseguem controlar a violência. Em outras palavras, querem entender: de que forma instituições e organizações se relacionam no controle social, econômico e político (por meio dos incentivos providos pelas instituições, especialmente o Estado) e limitam o uso da violência nos três diferentes tipos de ordem social? Os autores concluem que a forma como as sociedades manejaram o uso da coerção, por meio das estruturas políticas, definiu como elas reagiram às constantes mudanças do ambiente externo (o mundo não-ergódico), demonstrando maior ou menor eficiência adaptativa e impactando diretamente no seu desenvolvimento, por meio da conquista de maiores níveis de rendimentos.

De acordo com os próprios autores, trata-se de uma nova abordagem sobre a mudança social ao longo do tempo nas ciências sociais. Para eles, a ameaça permanente da violência interfere na forma como se delineiam as interações humanas e as organizações do sistema econômico e político de forma direta, apresentando diferentes exemplos para isso, desde os bandos de caçadores e coletores às democracias modernas. No quadro conceitual deste livro, eles incorporam padrões endógenos de comportamento social, econômico, político, religioso,

¹⁸⁷ Os autores entendem por ordem social o padrão de organização social de uma dada sociedade, a partir de como se conformam as pessoas e as organizações que possuem acesso aos meios de violência e como elas limitam seus usos.

etc., buscando compreender como as instituições¹⁸⁸ sociais lidam com a mudança constante e imprevisível. “Violence, organizations, institutions and beliefs are the elements of our conceptual framework.” (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 2)

Em North (2005), o autor insere as crenças na análise que realiza dessas mudanças. North, Wallis e Weingast (2009) justificaram as crenças em seu quadro conceitual, a partir da herança cultural e seu papel dentro das organizações, uma vez que cada ordem social (macro, como uma democracia, e micro, como as crenças organizacionais de uma firma) gera um conjunto de padrões distintos de comportamentos que, conseqüentemente, levará os indivíduos a desenvolver diferentes crenças sobre como ele e os demais devem se comportar.

People’s causal beliefs must be consistent with the actual behavior of individuals under the institutions and organizations they deal with. [...] Understanding social change in actual historical events requires separating institutions, organizations, and beliefs, as well as violence, in order to track their interrelated development over time. Social development, historically and in the contemporary world, is not simply a matter of changing institutions, adopting the appropriate governance structures, or constructing systems of property rights (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 260).

As ordens sociais e suas respectivas organizações

Os autores identificam três tipos de ordem social – as “foraging orders”¹⁸⁹; as ordens de acesso limitado¹⁹⁰ ou LAO¹⁹¹ (também chamada de Estado Natural); e as ordens de acesso aberto ou OAO¹⁹². Sua descontinuidade seria estrutural e não temporal, não havendo um caráter teleológico em suas transições, mas sim de mudança estrutural nas formas de organização social, especialmente dadas pelas relações entre as organizações econômicas e políticas dominantes em cada ordem.

¹⁸⁸ Os autores adotam o mesmo conceito de instituições apresentado por North (1990, p. 3), no entanto, acrescentam a elas as crenças compartilhadas sobre o mundo (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 15). Tais crenças são responsáveis por levar os indivíduos a adotarem determinados padrões de comportamento.

¹⁸⁹ A ordem social dos pequenos grupos de caçadores e coletores, sem organizações formais para controlar a violência, em uma sociedade que se organizava inteiramente sobre as relações pessoais.

¹⁹⁰ Que emergiu na primeira revolução social, a do Neolítico, com o surgimento da agricultura e as conseqüências destas na reorganização social, enquanto a OAO é fruto da segunda revolução social, marcada pela ascensão da modernidade. As relações predominantes são impessoais, mas ainda resta elementos de pessoalidade. A ordem dominante na história humana é a LAO, chamada pelo autor de estado natural.

¹⁹¹ Optamos por usar essas siglas em inglês, tais como aparecem nos estudos do North. Assim, LAO – limited access order, e OAO – open access orders.

¹⁹² Criando essas tipologias, North, Wallis e Weingast (2009) questionavam como criar e sustentar a cooperação e evitar o uso da violência nas organizações sociais em que imperavam as relações impessoais? As elites são forçadas, pelo contexto, a expandir a relação entre o sistema político e econômico, de tal forma que agora os incentivos se voltam para a competição e não mais para reforçar muros de privilégios que as elites tinham anteriormente. Está formada uma ordem de acesso aberto, ordem que North julga ideal para as democracias modernas.

O foco da análise recai sobre as organizações entendidas como jogadores, e nos líderes dessas organizações (empreendedores políticos e econômicos) que detêm o poder de utilizar das instituições para manejar a violência e assegurar o controle social¹⁹³. Dessa maneira, poderiam construir uma ordem social na qual os empreendimentos dessas organizações dispusessem do contexto e dos incentivos necessários para a consecução de seus objetivos¹⁹⁴. Diante dos argumentos defendidos neste livro, agindo em condições de liberdade de mercado e democracia, tanto os empreendedores quanto os cidadãos em geral alcançariam os resultados mais eficientes, porque seriam capazes de escolher melhor.

Não aprofundaremos os estudos sobre cada ordem, mas é importante mencionar suas características, sem a qual, a análise, a transição e o papel das crenças não se justificam. O que nos interessa mostrar é que North, Wallis e Weingast (2009) caracterizam as ordens sociais pelas suas organizações e pelas relações que elas mantêm umas com as outras, interagindo com a matriz institucional existente. Quando essas organizações começam a interagir de forma a expandir e diferenciar as relações existentes, novos arranjos institucionais se tornam necessários e ocorre a transição de uma ordem para a outra. As ordens de acesso limitado (LAO) são caracterizadas por

1. Slow-growing economies vulnerable to shocks.
2. Politics without generalized consent of the governed.
3. Relatively small numbers of organizations.
4. Smaller and more centralized governments.
5. A predominance of social relationships organized along personal lines, including privileges, social hierarchies, laws that are enforced unequally, insecure property rights, and a pervasive sense that not all individuals were created or are equal (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p.12).

As ordens de acesso aberto (OAO), por sua vez, caracterizam-se por uma abertura muito maior de suas organizações do que as organizações das LAOs, pela descentralização política e impessoalidade ou ‘impersonalização’ dos indivíduos em relação às organizações, demandando o ideal e a prática da igualdade em sociedades civis com práticas cidadãs desenvolvidas. São características das OAOs:

¹⁹³ Assim como em North (1990).

¹⁹⁴ North, Wallis e Weingast (2009) mostram que é dever das lideranças de qualquer organização social manter a ordem e isso significa, inicialmente, impedir que a violência ocorra. Para realizar isso, seria preciso uma coordenação entre as instituições políticas e econômicas, ou melhor, que as organizações políticas manejassem corretamente as instituições econômicas, a fim de criar estabilidade e afastar as possibilidades de conflito. Quando estamos falando das sociedades modernas, essa organização é o Estado – garantidor dos direitos de propriedade.

1. Political and economic development.
2. Economies that experience much less negative economic growth.
3. Rich and vibrant civil societies with lots of organizations.
4. Bigger, more decentralized governments.
5. Widespread impersonal social relationships, including rule of law, secure property rights, fairness, and equality – all aspects of treating everyone the same (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 11-12).

Nas LAOs ou estados naturais, enquanto as elites criavam e regiam organizações, coordenadas em coalisões para assegurar seus ganhos e privilégios, os governos proviam os incentivos. E vale ressaltar que a interdependência não só entre política e economia, mas também entre instituições e organizações políticas e econômicas, mostrou-se uma constante em todos os livros de North analisados nesta tese.

Nas LAOs, as elites sustentavam seus privilégios criando coalisões que administravam as organizações políticas e econômicas de forma fechada e hierarquizada (elites políticas, econômicas, religiosas, jurídicas). E era exatamente porque as elites sustentavam seus privilégios¹⁹⁵ – por meio das coalisões formadas e das hierarquias estatais (também um tipo de elite) que lhes asseguravam o poder político e econômico, coordenando-se na aquisição dos recursos e não competindo entre si – que a violência era contida.

Por outro lado, as OAOs seriam o estágio máximo¹⁹⁶ de desenvolvimento do Estado e seu estágio ideal. Nela, valeria a noção weberiana do Estado como legítimo detentor do monopólio do uso da violência. Assim, seria possível formar um ciclo virtuoso em que o controle da violência e o acesso aberto estariam conectados pelas práticas dessa nova ordem social, calcada sobre a impessoalidade no acesso aos direitos e no exercício dos deveres. Essa abertura permitiria também uma multiplicidade de principais, a quem os agentes precisariam representar. As OAOs são as democracias modernas. Os autores colocam este estágio como ideal porque ele permite maior convívio das divergências políticas, trocas econômicas impessoais e uma eficiência adaptativa resultante do fato de que por muitos terem acesso, há mais oportunidades de inovações e soluções para os problemas nunca antes enfrentados. Mas isso não basta para garantir que as OAOs sejam bem sucedidas. É preciso que as transições sejam bem sucedidas.

¹⁹⁵ As relações hierárquicas eram pilares fundamentais para a manutenção da ordem social, dos arranjos políticos e econômicos, como na vassalagem do feudalismo medieval.

¹⁹⁶ Lembrando que os autores não discutem as três ordens em caráter teleológico, mas de mudança.

As condições para a transição de uma ordem para outra

As transições nem sempre são lineares ou ocorrem em um espaço de tempo que historicamente poderíamos entender como longo¹⁹⁷. Assim, como as mudanças institucionais, elas não são bruscas e é preciso que as sociedades alcancem determinadas condições – “*the doorstep conditions*” – para que a transição possa ocorrer. Embora necessárias, as condições não são suficientes para assegurar o sucesso na transição de uma ordem para outra. A primeira condição para a transição seria o “Estado de Direito para as elites”; a segunda, “organizações perpetuamente duradouras na esfera pública e privada”, e a terceira, “controle consolidado dos militares” (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p.151). É interessante notar que os autores denominaram as condições assim, porque elas tornam possível, mas não obrigatório, uma abertura nas relações das elites nas LAOs (estados naturais), por meio do aumento das relações pessoais e, conseqüentemente, do aumento de incentivos para uma maior abertura política e econômica (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p.151)”. Nessa transição, as elites transformariam privilégios (“pessoa”) em direitos (“indivíduo” – impessoalidade) (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p.27). As *doorstep conditions* dependem umas das outras: “Rule of law for elites helps support perpetually lived organizations for elites, which helps shape conditions that enabled consolidated control of the military.” (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 154) Entretanto, não necessariamente ocorrem na mesma ordem em sociedades diferentes.

A transição da segunda para a terceira ordem, isto é, a transição dos estados naturais para as democracias modernas, é o principal foco do livro e ocorre em consequência dos reflexos das mudanças sociais no poder dessas elites. Esta transição ocorre quando o monopólio das elites sobre as organizações econômicas e políticas – que caracterizam a LAO – não se sustenta mais, em razão da intensificação da competição.

“Combined, the three *doorstep conditions* create the possibility of impersonal relationships within the elite, even though that was not necessarily the result elites intended.” (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 154) Isto é, as sociedades caminham para as OAO quando o dilema entre as elites “quanto maior as elites, maior seu poder, porém menor seus ganhos” começa a demandar outras soluções. A ordem de privilégios pela criação de rendas começa a ruir e emerge a OAO, permitindo a competição por recursos diversos,

¹⁹⁷ Entretanto, a Inglaterra no século XIX e Taiwan no século XX são exemplos de transições muito rápidas.

embora, predominantemente, sejam recursos políticos e econômicos assegurados pelas organizações (especialmente as jurídicas).

Diversas ordens sociais, em períodos históricos distintos, foram consideradas como estados naturais pelos autores. Entretanto, as OAOs são poucas e dependeram das *doorstep conditions* e de uma série de incentivos para serem alcançadas. Esse é o termo usado para caracterizar as democracias modernas, mais próximas do ideal de democracia, isto é, um pluralismo ativo, com agentes atentos às demandas dos principais. Embora a ideia de ordem remeta a de estabilidade, sem a qual nenhuma sociedade poderia existir, esse livro tratou não apenas dela, mas de como ela só pôde ser conquistada pelo manejo da tensão existente, em qualquer sociedade, entre aqueles que seguem as regras e aqueles que as transgridem. Esse manejo é traduzido aqui no controle da violência que, na modernidade, tanto para as LAOs quanto para as OAOs, transformaram-se no monopólio do uso da força pelo Estado. Portanto, as ordens estão em constante movimento, o que não necessariamente significa evolução ou involução, crescimento ou declínio.

O papel das crenças causais no quadro conceitual de Violence and Social Orders

A fonte dessas mudanças históricas que levaram às transições são as transformações que ocorreram nas instituições, nas organizações e nas crenças. As mesmas instituições, em ordens distintas, apresentarão desempenhos diversos, tanto pelos incentivos dispostos pela *path dependence* quanto pelas crenças.

Os autores recuperam o argumento de North (2005) e afirmam que as ciências sociais ainda não conseguiram explicar o que se passa “dentro das pessoas”, isto é, as motivações e as inclinações por trás das escolhas. Reconhecem que eles mesmos não conseguem explicar a origem das crenças causais dos indivíduos e pressupõem que as duas principais fontes de sua formação são a experiência e a educação, porque defendem que os seres humanos seriam geneticamente programados para aprender de ambas formas. Assim como em North (2005), North, Wallis e Weingast (2009) argumentam que há uma combinação da genética e da cultura na formação das crenças e preferências.

Para o quadro conceitual construído em “Violence and social order”, as crenças são admitidas de forma pouco rigorosa, resultando das experiências pessoais e educacionais distintas. Mas “Because experience is limited, all beliefs are necessarily incomplete.”

(NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 28-29) As organizações educacionais e religiosas possuem um papel privilegiado na formação das crenças que não somente moldariam a forma como os indivíduos escolhem, mas também moldariam as organizações. Há influências das crenças judaicas sobre o comércio, da ética protestante sobre o entendimento e o empenho dos indivíduos em seu trabalho e uma série de outras influências, muitas delas demonstradas por Weber em seu estudo sobre as religiões¹⁹⁸. Indivíduos que compõem uma organização¹⁹⁹ desenvolvem interações repetidas e, com o tempo, geram crenças compartilhadas sobre o que se ‘deve ser, fazer e sentir’ nessa organização. Embora os autores não mencionem o termo, isso costuma ser traduzido sob o conceito de “cultura organizacional”.

Citando Grief, os autores assumem que essas organizações (com um conjunto de crenças particular e interno), juntamente com suas regras e normas sociais específicas, influenciam no comportamento dos indivíduos que são membros desta organização (GRIEF, 2006, *apud* NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 16). Para Grief ainda, as regras e as normas sociais não são autossuficientes: elas precisariam das estruturas das organizações e das crenças para se sustentarem. As organizações que possuem forte alinhamento, coordenação e cooperação interna entre seus membros seriam consideradas organizações aderentes. Por outro lado, as que necessitam de incentivos e *enforcement* de terceiros seriam as organizações contratuais. Essas últimas seriam mais comuns na modernidade e o quadro conceitual dos autores é voltado para compreendê-las, bem como os contratos que elas demandam, dentro e fora do Estado²⁰⁰.

No quadro conceitual das OAOs, as crenças permeariam o valor da impessoalidade, a abertura das organizações aos cidadãos (cidadania e inclusão), a igualdade dos cidadãos perante as organizações, a crença do monopólio legítimo do uso da força apenas pelo Estado. É importante ressaltar que a transição para as OAOs só foi possível porque as crenças acerca do valor das relações impessoais havia se desenvolvido o suficiente para que se questionasse a própria eficiência e adequação dos modelos baseados em privilégios (“pessoa”), assim como no modelo vivido por elas anteriormente, quando eram estados naturais (LAOs). E para

¹⁹⁸ *Ensaio Reunidos de Sociologia da Religião* (1917/1920).

¹⁹⁹ Organizações são entendidas como “[...] specific groups of individuals pursuing a mix of common and individual goals through partially coordinated behavior (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 15)”

²⁰⁰ A discussão de North, neste livro, relaciona-se diretamente ao entendimento da organização ‘Estado’, dos incentivos, da relação entre o econômico e o político, das instituições com as organizações, e toda sorte de elementos que perpassam seu sucesso, como organização na manutenção da ordem e no controle da violência. Não reproduziremos sua teoria aqui, além do que já expusemos. O que nos interessa, diretamente, é entender como ele entende o papel do indivíduo (e sua racionalidade) nesse contexto, como e se ele confere um papel à cultura nas características das ordens sociais e nas transições de uma ordem para outra.

sustentar essas crenças, todas as OAOs desenvolveram instituições e organizações que diminuiriam os riscos e promoveram oportunidades de ganhos de mercado (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 111).

Os autores defendem que as crenças na igualdade, na inclusão, na impessoalidade são inerentes (teoricamente, ao menos) a qualquer OAO. Por essa razão, muitas organizações independentes do Estado existem e são conduzidas por cidadãos da sociedade civil. Muito diferente das LAOs, em que seria necessário criar mecanismos para constranger os indivíduos nas altas hierarquias do poder aos seus direitos e deveres, nas OAOs, os cidadãos estariam assegurados contra abusos do poder do Estado por uma série de direitos estabelecidos constitucionalmente. A Constituição, assim, funcionaria como o maior freio ao poder discricionário que o Estado poderia enfrentar, em caso de dissonância entre os valores de igualdade dessa sociedade civil e as atitudes do Estado que as regulam²⁰¹. Por essa razão, além de precisar preencher as *doorstep conditions* para haver uma transição de uma LAO para uma OAO, a OAO também se caracteriza por

1. A widely held set of beliefs about the inclusion of and equality for all citizens.
2. Entry into economic, political, religious, and educational activities without restraint.
3. Support for organizational forms in each activity that is open to all (for example, contract *enforcement*).
4. Rule of law enforced impartially for all citizens.
5. Impersonal exchange²⁰² (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 114)

Destacamos o item 1, diretamente relacionado ao papel das crenças nesse quadro teórico que os autores constroem, uma vez que as crenças explicam porque as mesmas instituições promovem resultados distintos na LAO e na OAO. Já o item 2, ressalta o pluralismo possível na OAO, nunca visto em outras ordens. Como os autores afirmam, “Creative political and economic destruction is the norm in open access societies (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 252). Ela é a ordem mais aberta à inovação. Dessa forma, somente nas OAOs – das quais as democracias modernas são exemplos – seria possível alcançar o que North defende como eficiência adaptativa. Nessa, há riscos maiores, novos modelos sobre ‘coisas’ distintas, possibilitando maiores oportunidades e inovações.

²⁰¹ Esse papel da constituição como freio às ações discricionárias dos empreendedores já aparece em North (1981, 1990).

²⁰² Isso significa que as pessoas não precisam mais se conhecer para se engajar em transações econômicas. O capitalismo moderno jamais teria aproveitado das oportunidades de ganho de escala nas relações econômicas, se não houvesse instituições assegurando essas trocas (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p.114)

Entretanto, os autores reforçam que isso não garante que a inovação ocorra ou que as pessoas conseguirão criar soluções originais para as questões futuras.

A noção de indivíduo e pessoa entre a identidade (indivíduo) e a organização (estrutura)

Personal relationships, who one is and who one knows, form the basis for social organization and constitute the arena for individual interaction, particularly personal relationships among powerful individuals. Natural states limit the ability of individuals to form organizations. In the open access orders that emerged in the second social revolution, personal relations still matter, but impersonal categories of individuals, often called citizens, interact over wide areas of social behavior with no need to be cognizant of the individual identity of their partners. Identity, which in natural states is inherently personal, becomes defined as a set of impersonal characteristics in open access orders. The ability to form organizations that the larger society supports is open to everyone who meets a set of minimal and impersonal criteria. Both social orders have public and private organizations, but natural states limit access to those organizations whereas open access societies do not (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p.2).

Na citação acima, podemos perceber que há uma noção de indivíduo apresentada pela forma como ele interage em cada padrão de ordem social. Entretanto, os autores afirmam (2009, p. 148) que a ênfase na dimensão de pessoalidade/impessoalidade decorre do desenvolvimento de relações e trocas impessoais. Entre as mudanças observadas na transição das LAOs para as OAOs talvez essa seja a culturalmente mais significativa porque muda a estrutura das interações entre indivíduos e entre instituições-organizações. Quando a impessoalidade impera, há um novo mundo a ser descoberto, pois se encerra a segurança de uma rede de transações pessoais baseadas em privilégios (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p.148).

Nas ordens naturais (LAOs), os autores defendem que há muitas relações pessoais e interações repetidas entre indivíduos hierarquicamente privilegiados na ordem social. Assim, *quanto maior as sociedades, mais difícil construir relações baseadas no conhecimento pessoal, nos compromissos informais, isto é, apenas na confiança*. Elementos de *enforcement* se tornam mais necessários, permitindo que indivíduos que não se conhecem, possam estabelecer relações duradouras. Isso é possível quando as regras estão claras, as instituições promovem os incentivos adequados e os mecanismos de *enforcement* são legitimados pelos membros dessa ordem social.

Os autores apresentam, assim, uma noção de pessoa formada pelos atributos dos indivíduos (atributos físicos, tipos de inteligências desenvolvidas, etc.) e pelos atributos

socialmente imputados a esse indivíduo, como os papéis sociais e os privilégios, direitos e deveres a ele associados. *Para definir a identidade de uma pessoa, os autores combinam elementos intrínsecos com a coerção externa, coerente com a combinação anterior da genética e da cultura na formação do aprendizado humano (North, 2005). São esses elementos externos que são importantes para os estudos dos autores porque podem ser compartilhados por um dado conjunto de indivíduos.*

Formally, we define a person as composing two interrelated parts: an internal individual persona and an external social persona. The development of impersonal relationships has to do with social persona. As long as social personas are unique across individuals, impersonal relationships are impossible. Impersonality arises as social personas become standardized (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p.33).

Os autores discutem a dimensão da pessoa para definir as relações entre os grupos dominantes que formam as coalisões de elites nas ordens naturais. Tais relações sustentam uma estabilidade social, ainda que o mundo esteja em constantes mudanças incrementais. Entretanto, os privilégios nesta ordem natural são conferidos à identidade da pessoa ou ao papel que ela desempenha? Se for à identidade, a ordem social está mais ameaçada²⁰³. O que está em jogo é uma discussão de onde repousa o poder e que riscos isso confere à ordem social, isto é, à estabilidade de uma rede de relações entre as coalisões, que sustentam o sistema social (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p.33-35). No estado natural, por exemplo, como reforçam os autores, um dos principais problemas que essa ordem impõe é que quem está no poder, normalmente, está acima da lei, bem como as instituições e organizações sob sua influência ou comando. Essa situação estabelece um problema: como constringer o governante para que não esteja acima da lei? Em síntese,

Placing the ruler under the law requires that the identity of the ruler be transformed into a perpetually lived organization; it is not simply the ruler that must be brought under the law but the state itself. [...] Institutions create a perpetually lived state and allow it to sustain perpetually lived organizations throughout society. These organizations and institutions transform the identity of the ruler from a powerful individual with a unique social persona into an impersonal office. [...] The social identity of the ruler becomes embedded in the larger identity of the state as a perpetually lived organization. It is the state that comes under the rule of law. That we continue to identify the state with the ruler is understandable, but it is a convenience that causes enormous confusion. (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 249)

²⁰³ Se a transição que leva das LAOs às OAOs estão diretamente relacionadas às mudanças incrementais nas formas de construir relações cada vez mais impessoais, um dos primeiros movimentos que afastam os estados naturais da pessoalidade é conferir o privilégio não à identidade x ou y, mas ao líder da organização x ou y, quem quer que seja ele.

Por isso, a discussão sobre quem é a pessoa aparece em duas dimensões: a interna (a identitária) e a social, recaindo sobre a última, direitos e deveres para constranger os riscos de um abuso de poder do governante, considerando os privilégios de seu cargo (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 74-75). A transformação de privilégios em direitos e deveres para o governante²⁰⁴, inclusive, é um dos elementos que marcam a transição da LAO para a OAO, bem como a criação de poderes de veto para algumas instituições frente às decisões dos governantes, como o Parlamento e o Judiciário independente (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 249). A *doorstep condition* “rule of law” assume aqui uma função central: a de ser o elemento disponível para constranger a liberdade do governante e permitir a competição entre os agentes políticos e econômicos. Ainda que a noção de pessoa esteja mais presente neste do que nos demais livros analisados, o IM ainda impera e o conceito de pessoa é apenas a forma como se trata “o indivíduo e suas relações” para se sustentar no poder, e não o indivíduo sociológico imerso em uma rede de relações e significados (HALL, 2006; DUMONT, 1992; GEERTZ, 1989).

Embora discutam a OAO e a expansão que isso significa em termos de valores, os autores não abordam as implicações de haver uma multiplicidade de experiências disponíveis ao indivíduo, nunca antes vista na história. Caso inserissem esse aspecto na sua análise, seria visível como os dramas do multiculturalismo poderiam encontrar na teoria sobre as OAO um complemento interessante. O multiculturalismo hoje, enquanto movimento, procura solucionar as consequências da adoção de uma visão monista do mundo ocidental, fundamentalmente liberal. Isto levou a atual necessidade de se pensar nos diálogos culturais, buscando entender as relações culturais de tal forma que a sociedade moderna, multicultural, saiba lidar com seus desafios pluralistas por meio do diálogo²⁰⁵ e não de ações ou políticas míopes, em termos culturais. O pluralismo de demandas e o multiculturalismo se apresentam como os maiores desafios dos empreendedores políticos (os governantes).

²⁰⁴ Certamente, as elites tiveram incentivos para admitir tal transformação. “Ultimately, elites moved to protect their privileges by converting them into rights through institutions that guaranteed open economic and political competition by allowing the formation of economic and political organizations at will, something the world had never seen before. The transforming effects of open access in the mid-nineteenth century are manifest in the political and economic developments of the late nineteenth century and twentieth century, including fostering more favorable circumstances for technological progress.” (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 256-257)

²⁰⁵ Parekh declara que sua teoria se constrói sobre o diálogo cultural, envolvendo princípios liberais e não-liberais.

A noção de racionalidade subentendida

Assim como em North (2005), a racionalidade adotada é limitada por critérios além dos que Simon (1955) considerou ao criar o termo. Além de limites cognitivos, há aqui explicitamente a inclusão de experiências pessoais e da educação recebida como elementos formadores de crenças (responsáveis por tornar a transição bem sucedida), dentre os quais instituições e organizações educacionais e religiosas seriam agentes formadores de crenças privilegiados.

Quando pensamos em cultura e nas suas formas de transmissão, a linguagem está entre as mais privilegiadas. O sistema educacional não fica atrás. Bourdieu (Bourdieu, Miceli, 1974) e Durkheim (1952) são exemplos de sociólogos que reconheceram nele o veículo pelo qual representações são criadas e transmitidas para as gerações seguintes, sem o qual não há entendimento do indivíduo sobre as coisas e as relações, ou este pode desenvolver falsas crenças e representações.

Nesse livro, a *path dependence* está subentendida, embora seu caráter não seja muito reforçado e sim o aspecto do controle da violência, isto é, um foco na inteligência organizacional e nas estruturas organizacionais necessárias para que as democracias modernas que conseguiram estar próximas desse ideal não retrocedam e que os autores possam apontar caminhos para que estados naturais²⁰⁶ possam realizar a transição para as OAOs.

Sob o ponto de vista dos indivíduos e as crenças, os autores mais uma vez recuperam os argumentos expostos por North (2005), como fica explícito nesta citação.

Interests arise from the interaction of preferences, alternatives, and causal beliefs. When economists claim that individuals are rational and act in what they perceive to be their self-interest, hackles rise in the rest of the social sciences. What is in the perceived best interest of individuals is a complicated amalgam of their preferences over different outcomes, the alternatives that they face, and their beliefs about how their actions will affect the world around them. People are intentional; they are trying to accomplish the best outcomes with their limited resources and choices, but how they behave depends critically on how they believe the world around them actually works. Because the world is too complicated for human understanding to master fully, no belief system can be a completely accurate depiction of the world around us (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 28).

Essa é a obra menos complicada para a análise que aqui nos propusemos. Há menos elementos controversos e mais oportunidades de diálogo com a antropologia, talvez porque pareça, na verdade, um grande tratado de ciência política. Ressaltaríamos, como um possível

²⁰⁶ A maior parte das nações modernas ainda são estados naturais, já que os autores afirmam não haver mais do que quinze OAOs no mundo.

desdobramento para posteriores análises das OAOs e da transição que a origina, que se observe a dimensão ideológica, no sentido em que ela informa a cultura política, tal como apontada por Dumont (1992), que está presente nas transições narradas, mas não é incorporada na análise pelos autores. A transição do valor da pessoalidade para a impessoalidade, a demanda pelo valor da igualdade e da liberdade de acesso conformam o que se chama de ideologia, um conjunto *sui generes* de valores, que em cada lugar se construirá de uma forma distinta. Entretanto, vale ressaltar que os autores abandonaram a discussão de North (1981, 1990) sobre a influência da ideologia nas escolhas e sua possível orientação pelos governantes, para os fins que eles desejavam.

Embora tracem um modelo geral que só inclui três ordens, o que poderia levar a crer em uma análise míope da visão apresentada, os autores ressaltam que cada sociedade que viveu essa transição possuía uma *path dependence*, tornando sua transição específica, *sui generes*.

As OAOs, contudo, parecem ser o ápice dos sistemas políticos e econômicos que encarnam todos os valores entendidos como ideias para uma democracia moderna (liberal, individualista, igualitária, de acesso aberto) e um sistema capitalista, em conjunto, promovendo o desenvolvimento. Como o econômico e o político caminham juntos, talvez isso tenha contribuído significativamente para que North, embora enxergando de forma privilegiada o peso das instituições informais, tenha escolhido focar no papel daqueles que podem alterar o curso da história em razão das suas posições e prerrogativas para modificar as instituições formais (os empreendedores políticos). Entretanto, a própria discussão de North sobre ideologia, especialmente em 1981, desclassificaria a possibilidade de uma democracia funcional como defendida nesse livro porque lá, o autor defende que as ideologias existentes impediriam a realização de uma escolha racional perfeita, justamente em razão do papel das ideologias ao conferir conteúdos, representações, valores a partir dos quais os indivíduos tomam suas decisões.

Cultura e instituições: as condições estruturais e as especificidades locais

LAOs e OAOs são ordens sociais dinâmicas, sujeitas a mudanças contínuas e imprevisíveis. A diferença entre ambas estaria na forma como utilizam seus meios (acesso) para controlar a violência e manter a ordem.

Natural states respond to change by manipulating access and reallocating rents within the dominant coalition. In contrast, the greater stability of open access orders does not stem from

greater rigidity in social arrangements but from the opposite, from more fluid social arrangements that respond more flexibly to changing conditions. Open access orders are more robust to changes because their internal institutional and organizational structures are freer to adjust to and accommodate change within a much wider range because rent creation is not actively used to limit violence. Both social orders are dynamic, but the internal logic of their dynamism differs. (NORTH, 1009, p. 255)

Quando explicam as transições, os autores fazem uma combinação no seu quadro conceitual de elementos estruturantes – *as doorstep conditions*, e os laços de relações pessoais nas LAOs e impessoais nas OAOs – elementos sem os quais a transição não seria possível, com elementos situacionais traduzidos na herança cultural que gerou as crenças e as culturas locais, a história particular de cada sociedade.

Every society evolves in unique ways, so that a deep understanding of change must go beyond broad generalizations to a specific understanding of the cultural heritage of that particular society. The paths and policies that created open access in the Western world cannot be indiscriminately applied to foster the transition among today's limited access orders. The world constantly changes, and our ideas about how societies function are constantly being made obsolete by new developments and changes. The world we are creating today is like no other that has ever existed. Can we prepare ourselves to comprehend and deal with it? We can do better if we are self-conscious about the limitations of human understanding and stand ready to maintain institutions that will encourage adaptive efficiency. (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 271)

Por essa razão, apresentam a frustração das expectativas que as transições da LAO para a OAO ocorram da mesma forma em sociedades distintas. E mais, também não seria razoável esperar que as instituições que evoluíram para um estado natural maduro (LAO próxima de se tornar OAO), comporte-se da mesma forma do que na OAO (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p.256; 259). Os eventos que permitem essa evolução dependem da história e da cultura de cada sociedade (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 167). Citando o caso da Inglaterra, eles mostram

As the British Navy discussion suggests, the Glorious Revolution is one step among many in a long series of steps of the British transition from a natural state to an open access order. The British victory in 1763 tipped the balance of power within Western Europe toward Britain and set its American colonies on the road to revolution (Anderson, 2000). Financing the Americans put the French monarchy in perilous condition, which provided the spark to a French revolution and led to the Napoleonic Wars in which Britain emerged victorious. At the close of the Napoleonic period, the British – along with the French, the Dutch, and the Americans – were on the verge of creating fully open access orders. (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 187)

Para os autores, história e cultura importam no sentido da evolução e da herança cultural, assim como no exemplo das colônias britânicas e espanholas (NORTH 1981, 1990,

2005; NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009). Havia uma ordem social precedente, estabelecendo os incentivos para instituições e organizações interagirem em uma determinada matriz institucional. Operando dentro desta, tendências em direção a OAO foram ocorrendo em alguns países e os caminhos que encontraram para a transformação em cada sociedade foram específicos, locais. Reconhecer isso não é suficiente para admitirmos que os autores inserem a cultura dentro da sua teoria. Eles inserem as crenças, mas neste livro, o papel delas é pouco reforçado em relação às *doorstep conditions*. Além disso, as crenças de uma sociedade seriam parte de sua cultura, mas cultura é um conceito que diz respeito a elementos fundamentalmente enraizados, embora fluidos, que engloba outros símbolos e representações além das crenças²⁰⁷.

Neste livro²⁰⁸, a argumentação que incorporava o papel da ideologia – entendida como um fator exógeno (NORTH, 1981, 1990) – agora incorpora o das crenças – um fator endógeno (NORTH, 2005). Não observamos, em nenhum momento, e nem sequer consta em seu índice remissivo, uma discussão sobre ideologia, apesar da interdisciplinaridade desta obra e de North (1981) ser com a ciência política. Percepções, códigos de conduta auto-impostos, normas e convenções sociais, termos comuns em estudos anteriores, também não estão presentes nessa obra. Acreditamos que essa ausência se refere ao fato de North, Wallis, Weingast (2009) realizarem uma transição de foco do elemento exógeno (a ideologia) para o endógeno (crenças). Entretanto, como esperamos ter demonstrado, a antropologia (DUMONT, 1992) não entende a ideologia como um fator exógeno, mas como um elemento indispensável da cultura, e que só somos humanos dentro de uma determinada gramática simbólica, de ideologias. Elas seriam endógenas, e não exógenas. Inicialmente, não entendemos inteiramente o porquê dessa ausência, mas ao observarmos a evolução de sua discussão sobre as instituições e da democracia, pudemos encontrar alguns argumentos que aprofundaremos no final deste capítulo.

A crítica que realizamos acima sobre a inserção da impessoalidade na cultura política para que as organizações das OAOs pudessem evoluir pode ser defendida tanto sob a perspectiva das crenças quanto da ideologia (elaborada em 1981, 1990).

A ordem social é, como as instituições, um elemento resultante da cultura. Não somente que instituições desenvolveram, mas que tipo de ordem social organiza os indivíduos em sociedade. Como Geertz afirma, a gramática simbólica de que tratamos aqui – *hierarquia*

²⁰⁷ Como esperamos ter explicitado no capítulo 4.

²⁰⁸ Também como em North (2005).

estratificada de estruturas significantes – é um sistema de poder e, como tal, não é neutra ou natural, e também não é autônoma. A falácia da cultura autônoma discutida por Parekh (2000) se refere aos teóricos que pensaram a cultura como algo exógeno, que poderia ser dissociada ou observada de fora das estruturas sociais, sejam elas políticas, religiosas, ideológicas ou econômicas. Pensá-la de forma separada é um equívoco e, provavelmente, levará a cultura a ser julgada a partir de concepções monistas, ou outras concepções falhas que não a enxergam como teia de significados, mas como estrutura estática e exógena.

Assim, julgamos que embora os autores não tenham reforçado a dimensão da cultura política de forma explícita isso está presente em toda obra quando discutem as características dos sistemas políticos e os valores e ideologias necessários à transição da LAO para a OAO. A discussão de Parekh (2000) sobre os desafios das culturas políticas modernas que precisam lidar com o multiculturalismo poderia, e muito, enriquecer o que North define como OAO e como pensar seus desafios relacionados à valorização da igualdade, cidadania e acesso aberto nas democracias modernas.

Reconhecemos que na análise da evolução histórica dos segmentos no poder, há elementos da cultura que não são tratados de forma explícita. *Centralização X descentralização* do poder decisório e o *tipo de cultura política* que cada modelo permite desenvolver já foram trabalhados por North (1990) e, portanto, não são argumentos novos. A presente argumentação continua (na linha das obras anteriores) observando uma perspectiva histórica e evolucionária da economia, embora o autor continue mesclando elementos da economia, da história e da ciência política (embora ainda cite a Antropologia e as Ciências Sociais), a fim de construir uma leitura distinta sobre questões que as ciências sociais se colocam há tempos, como *ordem X desordem* e a *eficácia das organizações e instituições políticas* (inclusive no manejo dos conflitos nas sociedades).

North, Wallis e Weingast (2009) também afirmaram que esses cientistas sociais não teorizaram sobre o suporte social das organizações no século XIX. Defenderam que os cientistas sociais discutiam estruturas (e não indivíduos), enquanto neste livro, eles buscaram criar um quadro conceitual “[...] in terms of the intentional actions of individuals, abstracting from the social tools at their disposal.” (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 261) Os autores observaram os indivíduos e sua intencionalidade. Por essa razão, podemos afirmar que se trata do IM em sua vertente mais forte²⁰⁹ (UDEHN, 2001), dedicando parte deste livro a

²⁰⁹ Por outro lado, das obras aqui analisadas, é a mais próxima do que efetivamente poderíamos chamar de IM fraco, por ser mais focada sobre grupos e organizações, embora reforce o papel de lideranças específicas. Essa é

argumentar sobre a consciência, a intencionalidade e as crenças. Mesmo assim, ressaltaram que ainda não encontraram respostas para perguntas fundamentais:

How do we think about social processes when individuals, at best, have a limited understanding of what is happening to them as they continue to confront new experiences and novel situations that require an awareness of the dynamic nature of the process of change in which they are participants? How do we deal with the new and novel problems that emerge as humans reshape the human environment in ways that have no historical precedent? (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 251)

Mesmo sem essas respostas, os autores puderam concluir que sem o suporte social necessário, determinados valores não passariam de ideais, como no caso da igualdade nos estados naturais. Sobre essas crenças, “The key is understanding how open access both supports and requires impersonal relationships.” (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009, p. 262) porque eles admitem que as crenças interferem diretamente nas decisões dos indivíduos. Se há igualdade ou não, se ao abrir mão dos privilégios por direitos os ganhos das elites serão maiores que as perdas, se a abertura ao acesso promoverá desenvolvimento ou baderna, todos esses são exemplos de crenças que podemos abstrair de “Violence and Social Order” e que estiveram em pauta nos momentos em que essas sociedades realizaram suas transições.

TER, IM e democracia: a defesa funcionalista da democracia em North

Após analisarmos os cinco livros, percebemos que há uma questão essencial para o autor ao estudar as instituições, mais explícita, no livro analisado neste capítulo, embora presente desde seu livro de 1973: *a defesa funcionalista da democracia como condição de desenvolvimento, pelas possibilidades que ela oferece aos indivíduos, a de “escolher melhor”*. North quer demonstrar que a democracia anglo-saxã – com a garantia dos direitos individuais e dos direitos de propriedade – é exemplo para os países que almejam o sucesso de suas democracias e, conseqüentemente, o desenvolvimento.

A partir de “The Rise of the Western World: A New Economic History” (1973), em coautoria com Robert Paul Thomas, North defende que as instituições evoluíram com os recursos da economia. Entretanto, a história apresentava exemplos de alguns países que se desenvolveram (Inglaterra e Holanda) enquanto outros não (Espanha e França). E por que haveria diferenças nas taxas de desenvolvimento? Porque não seria possível haver

uma das muitas questões em que a dúvida prevalece após esta análise, em razão das variações do autor ao longo da sua argumentação.

desenvolvimento²¹⁰ nos Estados que não garantissem direitos de propriedade, uma vez que são esses que favorecem os investimentos. Sem garantir direitos de propriedade, os agentes não investiriam e, conseqüentemente, não haveria desenvolvimento econômico. Mas por que alguns Estados não garantiriam direitos de propriedade? Em “Structure and Change in Economic History” (1981), North defenderá que é porque o governante é um monopolista discriminador, conferindo direitos para alguns grupos e para outros não, algo que procede nas monarquias, mas não nas democracias. E quais as implicações de pressupor o regime democrático para essa discussão? Em “Institutions, Institutional Change and Economic Performance” (1990), North procura entender uma série de questões tais como: de que maneira a democracia funciona e protege os direitos de propriedade; como as pessoas demandam do governante a proteção desses direitos e como ele é capaz de provê-la. Isto porque, se o argumento desde 1973 é que os estados democráticos são melhores para definir os direitos de propriedade, North precisa mostrar porque e como isso acontece. Entretanto, ao tentar responder isso, o autor procura elementos na ciência política, mais especificamente na Teoria da Escolha Pública (Public Choice Theory)²¹¹, o que se torna um problema para sua argumentação. A Teoria da Escolha Pública aplica a TER aos agentes políticos, afirmando que esses não estão procurando maximizar a eficiência econômica, mas sim suas chances de reeleição²¹² e que, por isso, a democracia seria um sistema disfuncional. As razões que justificam tal afirmação seriam: a ignorância racional do eleitor, a presença de grupos de interesse que detêm maior poder que a maior parte dos grandes grupos sociais, custos de transação²¹³ e, também, a ideologia. Em razão do diálogo que North construiu com a Teoria da Escolha Pública, “Institutions, Institutional Change and Economic Performance” (1990) é inconclusivo porque o autor foi incapaz de alcançar o respaldo necessário para uma defesa funcional da democracia. Se os modelos que informam a escolha em uma democracia são imperfeitos porque há racionalidade limitada, ignorância racional e custos de transação, entre outros, como seria possível garantir que as pessoas escolheriam os melhores políticos, isto é,

²¹⁰ Lembrando que, para North, crescimento econômico, isto é, o que ele define como aumento de renda per capita, é também considerado desenvolvimento (NORTH, THOMAS, 1973, p.1).

²¹¹ A Teoria da Escolha Pública (Public Choice Theory) é considerada uma versão ortodoxa da ciência política e defende que a livre escolha dos indivíduos não necessariamente levará a melhor escolha política. Conseqüentemente, semelhante à Escola de Chicago, defende que o ideal de democracia não é funcional.

²¹² Seja escolha racional (maximização) ou racionalidade limitada (*satisficing*), a mudança da otimização/maximização para *satisficing*, não altera o problema central da defesa de North pela democracia, porque, para ambas, a definição das preferências está no domínio do inato, do fisiológico, dentro de um determinado ambiente.

²¹³ Porque ainda que diminua o custo de transação por transação política, multiplica-se o número de transações. Logo, o custo de transação ainda continua sendo uma questão relevante para a política e para as democracias.

aqueles que podem estabelecer as melhores garantias aos direitos de propriedade? A resposta é que não seria possível pelo simples fato de não haver garantias. Em 2005, North não entra nessa discussão, mas em North, Wallis e Weingast (2009) ele parece começar do zero uma nova defesa da democracia como condição de desenvolvimento, não incluindo o conceito de ideologia (NORTH, 1981, 1990), e não incluindo as questões levantadas pela Teoria da Escolha Pública. Em “Violence and Social Orders: a Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History” (2009) o argumento é que o desenvolvimento da democracia não é funcional, que somente as *doorstep conditions* seriam necessárias para seu funcionamento e, alcançá-las, seria um acidente histórico. Uma vez conquistando as *doorstep conditions*, os empreendedores políticos seriam sempre capazes de chegar à melhor solução para os problemas sociais. Não há mais a inclusão da ideologia, da ignorância racional, dos custos de transação e, assim, podemos considerar essa defesa um retrocesso, diante do que o autor desenvolveu e defendeu em sua teoria institucional de 1973 a 1990.

Em North, Wallis e Weingast (2009), chegar à democracia é acidental, mas uma vez estabelecida essa democracia, certamente haveria desenvolvimento. Entendemos que, para sustentar esses argumentos, North volta para uma visão do indivíduo com distanciamento crítico em relação à sociedade, com total competência para observar, avaliar e decidir que, entre todos os candidatos, é o governante (A) que apresenta a melhor proposta, e votar nele. Retorna-se a um programa teórico em que as premissas são a TER e o IM. Mas por que afirmamos que a tese do empreendedor político precisa dessas premissas?

Como vimos, a realidade que a TER pressupõe acerca da racionalidade do indivíduo não existe. Há *framing*, há ideologias, há uma base compartilhada do conhecimento que orienta a forma como o indivíduo percebe, analisa e decide, há um pensamento que é institucionalizado (por meio da socialização em uma determinada cultura). North, Wallis e Weingast (2009), por sua vez, tornam-se vulneráveis à crítica antropológica de que no processo de formação das preferências e de escolha há institucionalização do pensamento por meio das categorias, analogias e classificações (DOUGLAS, 1998), há uma gramática simbólica envolvida (GEERTZ, 1989), há uma construção social da realidade sob a qual se ergueram as relações indivíduo-sociedade (BERGER, LUCKMAN, 1985), em razão dos símbolos e da teia de significados em fluxo que a cultura constrói e por meio dos quais o mundo se torna inteligível para esse indivíduo. E, sendo assim, as preferências não seriam dadas, completas e transitivas, como defende a TER. Pelo contrário, seriam formadas e envolveriam elementos de subjetividade e processos de aprendizagem que as tornam

indeterminadas, tanto sob a ótica da psicologia (*framing*) quanto da antropologia (pensamento institucionalizado, gramática simbólica, construção social da realidade).

Embora North, Wallis e Weingast (2009) não explicitem a reinserção das premissas da TER, entendemos que sua defesa de que o Estado Democrático (Ordem de Acesso Aberto) é o melhor para a ordem política e que, nele, quem melhor propor soluções será eleito e haverá, por essa razão, uma ordem mais capaz de sobreviver as crises do que a ordem do Estado Natural (Ordens de Acesso Limitado) precisa das premissas da TER. Sem essas premissas não há fundamento para sua tese, uma vez que escolher e votar na melhor opção (exercendo sua livre escolha racional) seria impossível para o indivíduo²¹⁴. Para “escolher melhor” é preciso que o indivíduo tenha julgamento crítico, livre e autônomo.

Como North não consegue provar que toda sociedade alcançará a democracia, isto é, nos termos de North, Wallis e Weingast (2009), o estágio das OAOs, North não pode afirmar que a democracia evoluirá de qualquer sociedade, embora seja sua defesa que, uma vez alcançada, ainda que resultante de um acidente histórico, ela promoverá o desenvolvimento. Embora muitas sociedades possam chegar nas *doorstep conditions*, passar por elas seria algo fortuito que, ocorrendo, direitos civis e direitos de propriedade seriam garantidos. E assim sendo, estaríamos na realidade desejada, a OAO, onde os princípios democráticos funcionam a partir da liberdade e autonomia da escolha dos indivíduos.

Mas essa defesa poderia gerar uma dúvida, da qual North foi indagado: como a China conseguiu se desenvolver economicamente, sem uma democracia respaldando e promovendo esse desenvolvimento?

Em prazos curtos é possível para um país colher bons resultados na economia sem o respaldo de um conjunto de instituições de boa qualidade, como exemplificam os casos russo e chinês – mas nunca haverá crescimento econômico sustentado sem isso. Vale um mergulho no caso da China. Os chineses têm conseguido crescer com fartura durante um regime não democrático. No entanto, é fato líquido e certo que não terão condições de manter esse ritmo acelerado indefinidamente sem construir instituições políticas sólidas e fazer a transição para a democracia. Ditadores, como se sabe, são imprevisíveis, mudam de idéia, favorecem grupos pelos quais nutrem simpatia sem nenhum tipo de punição e, quando morrem, causam instabilidade. A China precisa implantar instituições menos vulneráveis para começar a pensar em futuro. A lição vale para o Brasil ou para qualquer outro país que queira dar o grande salto. (NORTH, entrevista à Veja, novembro de 2003)

North realmente acredita que sem o modelo anglo-saxão de democracia, o desenvolvimento não vai se sustentar. Em boa parte de seus argumentos, e especialmente

²¹⁴ Em razão de tudo que já discutimos, especialmente no capítulo 2 e 4.

neste livro de 2009, ele está transitando entre a economia e a ciência política, baseado em uma noção de indivíduo com preferências soberanas em relação à sociedade. Sem esse respaldo, como vimos, o argumento se perderia em uma indeterminação na formação das preferências e da capacidade dos indivíduos de escolher a melhor alternativa. Mas novamente, os autores não explicitam isso.

O leitor poderia pensar que isso contradiz o que defendemos até aqui, ao afirmarmos que o autor constrói suas teorias a partir do conceito de racionalidade limitada. Entretanto, a partir das definições apresentadas no capítulo 2, o leitor poderá perceber que, apesar de haver distinções entre os dois conceitos, elas são igualmente sujeitas à crítica que realizamos a partir da antropologia simbólica e da sociologia do conhecimento. A racionalidade limitada seria a TER com limitações fisiológicas e computacionais, isto é, o indivíduo não consegue perceber, processar e escolher a partir de todo o universo de alternativas disponíveis na sociedade. Ele apenas consegue perceber e escolher uma parte delas, em razão da sua capacidade limitada de acessar, processar e escolher dentro dessas informações. Mas dentro dessa limitação computacional, a escolha continua sendo livre, autônoma, soberana.

Qual o problema com essa “saga”, se é que podemos chamar a sua *defesa funcionalista da democracia como condição de desenvolvimento* dessa maneira? Como esperamos ter deixado claro nos capítulos que compõem a parte I desta tese, não faz sentido pensar um indivíduo que exerce suas preferências sobre um conjunto de possibilidades de desenvolvimento e mudança sociais como um agente que está de fora da sociedade e, no entanto, a defesa de North sobre a democracia como instrumento de progresso da sociedade (no sentido de ser o melhor regime político e propício ao desenvolvimento econômico para toda e qualquer sociedade), em nosso entendimento, pressupõe um indivíduo que julga esta sociedade e seus problemas de fora dela, em outras palavras, totalmente livre, autônomo, ciente de todas as alternativas, soberano em suas escolhas, sem que a cultura e a sociedade orientem esse julgamento que o indivíduo realiza²¹⁵. Portanto, entendemos que sua defesa funcionalista da democracia, não se sustenta.

A crítica antropológica realizada nessa tese acerca da racionalidade (TER ou Racionalidade Limitada) (Cf. capítulos 2 e 3) defendia que essa noção de indivíduo é equivocada porque a cultura está presente na forma como o mundo é apresentado ao

²¹⁵ Cf. Capítulo 4 e a defesa da Mary Douglas (1998) de que existe uma base compartilhada do conhecimento e dos padrões morais que influencia o julgamento das pessoas, porque informa o pensamento, institucionalizando-o, e esse pensamento institucionalizado está subentendido na mente das pessoas quando realizam avaliações e, conseqüentemente, quando tomam decisões.

indivíduo, em um nível pré-teórico, semiconsciente ou inconsciente. North (2009) parece partir do zero, ou desconsiderar o que havia escrito antes sobre ignorância racional, custos de transação, ideologia, e afirma que se em razão de acidentes históricos, a democracia acontecer, empreendedores políticos com as melhores soluções serão eleitos por indivíduos livres e racionais. Por essa razão, entendemos que North, Wallis e Weingast (2009) parecem retornar à possibilidade do mundo perfeito da TER e do IM, ambos tipos ideais que a realidade jamais conheceu (ou poderá um dia conhecer). E se é assim, nesse caso, não seria razoável incorporar a cultura dentro dessa argumentação do autor porque o conceito de cultura vai de encontro à forma pela qual o autor discute a relação indivíduo-instituições, ao tratar a democracia como condição de desenvolvimento pelas possibilidades que ela oferece dos indivíduos “escolherem melhor” (o que entendemos, como reforçamos, estar pressupondo o modelo da TER, ainda que os autores não explicitem isso).

Capítulo 10 - Douglass North revisitado

“O homo sapiens é sempre, e na mesma medida, homo socius.” (BERGER, LUCKMANN, 1985, p. 75)

Introdução

Neste capítulo, observamos os quatro termos chaves deste trabalho – indivíduo, racionalidade, cultura e instituições – de uma forma mais geral, observando-os no conjunto dos cinco livros analisados. Não os separamos, propositadamente, de forma que o leitor possa observar como eles estão inter-relacionados. Pressupomos que eles são uma boa expressão do pensamento do autor, ao longo dos anos de 1973 a 2009. Sem apresentá-los dessa forma, correríamos o risco de não deixar claro como e porque inserimos as discussões dos temas vinculadas à busca do entendimento de cultura nas obras analisadas, servindo de base para desvelar a noção implícita de indivíduo e IM adotadas, as diversas elaborações da racionalidade e a discussão empreendida sobre instituições.

Como o referencial teórico apresentado na parte I poderia contribuir para a análise elaborada por Douglass North?

North defende que o modelo neoclássico entendia a tomada de decisão como uma escolha do indivíduo a partir de como seus desejos e preferências poderiam se realizar por meio da combinação de sua renda com as limitações impostas pelo ambiente, em termos de recursos e tecnologias disponíveis. Esse modelo analisava a alocação dos recursos a partir da relação entre oferta e demanda, assim como o modelo de equilíbrio geral. O mercado seria um ambiente de forças competitivas descentralizadas gerando a alocação mais eficiente. Não havia razão, portanto, para a abordagem neoclássica refletir sobre as instituições, menos ainda sobre a influência das crenças na tomada de decisão. Em um mundo de certezas resultantes da informação perfeita, “institutions are unnecessary.” (NORTH, 1996, p. 2)

Em um mundo sem conflitos e incertezas, não há porque haver instituições, uma vez que sua principal função é reduzir as incertezas e prover as estruturas de incentivos a partir da qual se desenvolvem as relações sociais, econômicas, políticas. Para o autor, a teoria neoclássica não servia para pensar instituições e desenvolvimento, porque “It had two gigantic failures as far as our subject matter here is concerned. One, it was frictionless; two, it was timeless, static rather than dynamic in terms of its issues.” (NORTH, 2003, p.1)

Assim, se a situação na qual os agentes se encontram é de incerteza, a escolha racional é inaplicável, demandando uma racionalidade distinta, a racionalidade limitada e o entendimento da motivação dos agentes (NORTH, 1990, p. 20). Como vimos, principalmente, na parte I e no capítulo 7, a escolha racional falha em explicar comportamentos altruístas, bem como as crenças que motivam as ações dos indivíduos (GALA, 2003, p. 95). Tais motivações estariam relacionadas, em última análise, à própria estrutura institucional (NORTH, 1990, p.3). Ao considerar equilíbrio e racionalidade (devido ao acesso a todas as informações necessárias à tomada de decisão) perfeitos, o modelo neoclássico não se atenta ao fato de que os indivíduos interpretam as informações que formariam seus modelos mentais subjetivos, que fundamentariam as escolhas e a matriz institucional, por meio de suas próprias percepções.

Tanto a teoria neoclássica quanto a NEI e a teoria dos jogos partem do princípio de que o indivíduo é a unidade de análise a partir da qual se deve observar e analisar os fenômenos econômicos (IM) e inserem um novo elemento de análise: observar não apenas o indivíduo, mas estes em interação, porque seria preciso analisar ambos para entender os fenômenos sociais. Admitindo que seja necessário observar a interação entre os indivíduos, os autores também assumem que essas interações ocorrem em um ambiente em que há normas sociais envolvidas na comunicação dos agentes. Considerar, na análise, tanto os indivíduos quanto as normas sociais (exemplo de instituições informais) leva à interpretação de Agassi (1975) de que os estudos de North são exemplos de um individualismo institucional porque incluiria instituições e estruturas sociais mediando as interações. Entretanto, ainda assim, se mediada ou justificada por limites cognitivos, a racionalidade individual ainda é passível de diversas críticas sob o ponto de vista das ciências sociais e acreditamos que a abordagem da ciência cognitiva reforça a tese que a obra de North se enquadra no IM.

Trouxemos em nosso referencial a análise de Chafim e Krivochein (2012) sobre as diferenças entre IM, IE e IO. O IM se distingue de ambos ao reforçar a dimensão da *psique*, levando muitos teóricos a assumir “questões culturais como estados psicológicos”²¹⁶. O IO entende o indivíduo como o único elemento existente, enquanto o IE seria um entendimento de que para conhecer a realidade bastaria conhecer o indivíduo. Concordamos com Chafim e Krivochein (2012) ao afirmarem que essas dimensões não estão separadas – como teria afirmado Schumpeter diante das críticas recebidas ao IM por ele formulado – mas

²¹⁶ Cf. capítulo 2 e 3.

intrinsecamente vinculadas. Nos estudos econômicos, o reducionismo e a incompletude no entendimento da cultura se devem, justamente, a uma interpretação equivocada de quem é esse sujeito, o ‘indivíduo’, não o entendendo como um valor, uma dimensão resultante de uma hierarquia de valores, que a ele confere uma moralidade específica, e como tal se insere em uma cultura maior (DUMONT, 1992).

Ao discutir o indivíduo, Douglass North não apenas ressalta a dimensão da mente – principalmente em North (2005) quando explicita que é preciso descobrir como a mente aprende (sob a ótica da teoria cognitiva e do IM). A Teoria dos Jogos, por exemplo, analisa as interações estratégicas das quais resultam as escolhas nas jogadas (tomada de decisão). O estudo dos jogos permitiu muitos avanços, mas nos modelos da teoria dos jogos, ainda faltaria “[...] a description of the players reasoning processes and capacities as well as a specification of their knowledge of the game situation”. (BICCHIERI, 1993, p. 127 *apud* NORTH, 1996, p. 2) O ‘título’ que faltaria para responder sobre a escolha – *‘the players reasoning processes’* – seria o entendimento sobre como os seres humanos aprendem. Para North, essa seria uma das caixas pretas deixadas de lado pelos economistas, e que ele se dedicou a desvendar.

A NEI enfrenta uma dificuldade séria: incluir as instituições na análise mantendo o indivíduo como unidade explanatória. O individualismo metodológico parece ser incompatível com a interação indivíduo-instituição. Mesmo a racionalidade restrita não basta para explicar a evolução das instituições e dos indivíduos ao longo do tempo. Assim, “to understand individual action one must understand social context as something more than the sum of interacting instrumentally rational individuals.” (HEAP, 1992, p.18 *apud* PAIM, 2009, p. 29)

Isso é uma grande contradição que esperamos ter ressaltado nas obras aqui analisadas. Defendemos que embora a disciplina psicológica tenha um papel na análise das motivações humanas, é imprescindível reconhecer que existe uma dimensão coletiva nessa cognição, traduzida na base compartilhada do conhecimento, na gramática simbólica, no pensamento institucionalizado, na construção social da realidade. É justamente a base compartilhada do conhecimento que permite que haja uma subjetividade e uma racionalidade coletivas, e que confere sentido ao mundo por meio um controle social da cognição que nos responde o quanto o pensamento (e a mente individual) depende das instituições (fruto da cognição compartilhada) no processo de institucionalização do pensamento, como diria Mary Douglas (1998), da tipificação das coisas (BERGER, LUCKMANN, 1985), de uma cultura que é pública porque o significado o é (GEERTZ, 1989, p. 22). O que faz alguém entender vaca como alimento ou a família como um tipo de organização de parentesco que assume diversas

formas na atualidade – mas que, em todas elas, envolve, no mínimo, duas pessoas (hetero ou homossexuais) que podem ou não ter filhos, que são formadas por um critério afetivo e não de vínculos sociais como o casamento intracastas ou intertribos específicas – é um conjunto de significados coletivamente construídos que as capacidades cognitivas individuais permitem a cada um de nós alcançarmos, embora muitos desses nos pareçam um dado da realidade, algo da natureza do mundo em que vivemos, por ter sido construído paulatinamente, ao longo dos anos, e, muito antes de nascermos. A realidade social é, portanto, fruto de escolhas culturais, e nos é apresentada como um dado e não como o resultado de um longo processo, assim como quando aprendemos sobre as coisas, na primeira socialização, admitimos o mundo que nos é apresentado – o mundo dos nossos pais – como o único e verdadeiro mundo (BERGER, LUCKMANN, 1985). Com a capacidade reflexiva que os indivíduos possuem, seria possível enxergar como a cultura está presente e é um mecanismo fundamental para a compreensão da formação de ideologias e culturas políticas, de crenças e preferências, entre outros.

Muito diferente de uma visão monista liberal, North percebeu os riscos de entender uma proposta econômica como modelo de eficiência com o qual diversos países seriam igualmente capazes de alcançar a eficiência. Sua análise da *path dependence* deixa isso bem claro. Por outro lado, estranha e paradoxalmente, é exatamente a defesa de um único modelo eficiente para o desenvolvimento econômico que North, Wallis e Weingast (2009) parecem sugerir ao realizar uma defesa funcionalista da democracia. Portanto, resiste uma visão de indivíduo que é próxima do monismo, uma abordagem extremamente limitada, porque:

1. Pensar a natureza humana uniforme e universalmente é uma visão míope e ahistórica.
2. Reforçar as similaridades em vez das diferenças entre os seres humanos é um equívoco, uma vez que eles são interdependentes, e conceder uma primazia ontológica as primeiras é irracional (BERGER, LUCKMANN, 1985).
3. A natureza humana não é transcendente porque não somente a cultura a transforma e recria, mas os seres humanos a criam em conjunto, transformando-a constantemente e também a eles mesmos.
4. Assumir que a natureza humana pode ser plenamente conhecida é ignorar a complexidade dos seres humanos.
5. A natureza humana não pode ser considerada a base da ‘boa vida’, uma vez que a identidade humana resulta da combinação entre o que é universal a todos os seres

humanos, mas também do que é específico em uma determinada cultura e, portanto, o que é a 'boa vida' pode ser significativamente relativo (PAREKH, 2000, p. 125).

Quanto ao item 1 e 2, vimos que, embora North esteja longe de uma visão a-histórica das instituições e da cultura, não podemos afirmar o mesmo com relação à noção de indivíduo. Se em sua arquitetura genética, podemos encontrar elementos morais, estamos diante de uma visão universalista da natureza humana, ainda que não dos desdobramentos de sua história, razão pela qual acrescenta a essa base genética (natural) os objetivos intencionais dos homens, moldados na herança cultural, forjada pela *path dependence*.

Sobre o item 3, o homem é produto e produtor de si, e, justamente por isso, é opaco para si mesmo. Não há nada de natural na cultura. O indivíduo moderno, o sujeito da razão, o *homo economicus*, não é o sujeito – entendido em sua natureza, o ser ôntico. Ele é a visão *sui generis* do indivíduo, a partir de dado momento da história humana ocidental (DUMONT, 1992). Além disso, cada indivíduo se socializa na sua ação e intenção em uma situação específica. Portanto, como vimos, ação e situação também precisam ser compreendidas de forma conjunta para que possamos entender os discursos, os universos simbólicos, os sentidos da ação social (WEBER, 2000).

Sobre os itens 4 e 5, é possível admitirmos uma natureza humana, a presença do que nos define como espécie. Mas isso não é o mesmo que defender que essa natureza orienta as ações humanas ou que há elementos morais inatos a ela. O que a Antropologia admite é que o desenvolvimento do equipamento cognitivo humano, por vezes considerado fruto da evolução natural, não é senão o resultado da luta entre o homem e a natureza em busca da adaptação (PAREKH, 2000, p. 119). O máximo que se admite como inato, além disso, seria uma predisposição à aprendizagem, mas não que essa aprendizagem envolva conteúdos já de forma inata (LARAIA, 2007, p. 71-72). Somente a linguagem seria um pano de fundo comum que nos permitiria aprender a realidade e, portanto, todo o aprendizado já estaria no domínio do social, do cultural. Como vimos (Capítulo 1), na visão de natureza humana que Geertz (1973, pp. 35 f, 49 § *apud* PAREKH, 2000, p. 120) apresentou

Children are subject to deep social influences from the moment of their birth and even perhaps conception. When societies disintegrate, their members' behavior does not reveal raw human nature but their socially shaped character in a climate of chaos and uncertainty. And what is common to all mankind could as well be a result of common processes of socialization rather than an expression of a common nature. In short, human nature is not a brute and empirically verifiable fact, but an inference or a theory which we have no reliable means of corroborating.

Dessa forma, é possível concluirmos do pensamento de Parekh (2000) que tanto o universalismo quanto o relativismo moral são extremos que não conferem uma concepção de ser humano capaz de fundamentar o diálogo multicultural, sua maior preocupação. Para o autor, visão que é corroborada por Geertz (1989) e Giddens (1991), os seres humanos não são determinados pela cultura. “Their culture shapes deeply, but they are able to take a critical view of it and rise above it in varying degrees.” (PAREKH, 2000, p. 158).

Assim também para Mary Douglas. Ao refletir sobre “Como as instituições pensam?” afirma que o pensamento é institucionalizado e que há, de fato, um controle social da cognição por meio das instituições, mas nem por isso exclui a possibilidade do indivíduo reconhecer, refletir e criticar o pensamento de uma era, desde que se conheça como seu controle institucional é imposto. Ser capaz de enxergar a atuação das instituições sobre o pensamento contribui para que sejamos capazes de compreender como a reflexividade opera na própria construção das relações indivíduo-instituições, indivíduo-sociedade. Para alcançar esse entendimento, contudo, precisaríamos ultrapassar as limitações à racionalidade, que diferente da racionalidade limitada de Simon (1955, 1957, 1997), aqui, a limitação seria fruto da estrutura social da cognição, isto é, das classificações, analogias, categorias e tipificações, instituições, construções simbólicas, em suma, dos elementos que constroem a teia de significados que é a cultura e das estruturas nas quais elas operam.

Hall (2006), Giddens (1991), Elias (1995) e outros chamaram a atenção para a capacidade de reflexividade humana, em uma realidade socialmente construída, uma cultura com significados compartilhados. Sendo assim, se os indivíduos são orientados pela cultura, que os molda e orienta, mas sempre podem observá-la e criticá-la a partir de sua capacidade reflexiva, a dicotomia paradigmática IM X HM perde o sentido e deve ser considerada para análise como tipos ideais, como reforçamos no capítulo 2 e 3. A dicotomia nos parece ter sido amplamente reproduzida em razão da necessidade, por vezes sentida entre os teóricos, de estabelecer critérios claros para pensar tais relações. Entretanto, o caso desta dicotomia, especificamente, atrapalha mais que contribui para uma análise social ou econômica que estude a interação indivíduos X instituições. Como notou Hall (2006), o dualismo cartesiano se institucionalizou na divisão das CISOs X Psicologia.

O HM seria igualmente impraticável a partir da argumentação defendida de que as análises só apresentam uma real contribuição à teoria social quando procuram compreender a relação indivíduo-sociedade a partir da existência de ambos enquanto realidade concreta, e

não focando apenas uma das dimensões. Não priorizamos essa discussão porque a economia não discute o holismo, apenas o pressupõe como inadequado. Quanto ao IM – esse sim questão de longos debates metodológicos tanto nas ciências econômicas quanto sociais – a disputa continua.

Ao entender os estudos sociológicos, em geral, como partidários do HM, os economistas parecem considerá-los falhos porque, neles, a sociedade retiraria a liberdade do indivíduo, determinando-o, neste exemplo, por meio da gramática simbólica (e os discursos do falante que ela possibilita), tirando-o de sua liberdade de escolha ‘natural’, mas essa concepção é falsa. Quando Saussure (1997) – e os antropólogos e sociólogos que nele se inspiraram – estuda as estruturas linguísticas e sua relação com a cultura e o indivíduo, não defende que essa estrutura retiraria a liberdade do falante. Isto é, o fato de haver estruturas não impediria que os indivíduos as utilizassem de maneiras estratégicas para a consecução de seus fins. E isso não se opõe a visão de liberdade presente nos liberais, a de uma capacidade humana de decidir se, como e quando atuar em determinada situação, a fim de alcançar o objetivo desejado. Portanto, nem para liberais nem para os cientistas sociais, especialmente os contemporâneos, as estruturas são determinantes cerceadores da conduta. O que Giddens (1991) define em sua noção *reflexividade*, parece-nos desconstruir isso, admitindo a existência de *estruturas que não são determinantes da conduta, embora possuam forte influência no comportamento humano (agência)*.

Quando observamos tudo isso nos estudos de North sobre as instituições, o que procuramos reforçar foram as mudanças na abordagem do autor e dos elementos complementares à sua teoria das instituições, tais como as ideologias em North (1981), as crenças em North (2005), as *doorstep conditions* em North, Wallis e Weingast (2009). Vejamos como a antropologia poderia contribuir para seus estudos.

Na antropologia, a ideologia é parte da cultura e como tal, também compõe a gramática simbólica da sociedade, a lente com a qual vemos o mundo, e não está nas mãos de um governante alterá-la, pois ela é tão enraizada quanto às instituições. Logo, sua mudança é tão custosa quanto o processo de mudança institucional. Em North e na teoria antropológica, instituições informais jamais mudam do dia para a noite.

Outro ponto é que North apresenta a permanente barganha entre o governante e os representantes na constituinte, no Parlamento. Segundo o autor, o poder que o governante consegue ter, apesar desta barganha e como resultado dela, determina o quanto pode interferir em uma mudança institucional e ideológica, alterando os incentivos e, assim, agindo

diretamente no comportamento econômico das partes que barganham no mercado. Seguindo essa linha argumentativa, reforça-se o papel do agente econômico e político e admite-se que um único indivíduo, em posição privilegiada, pode promover a mudança de todo o sistema. Sob a ótica da antropologia, tal feito seria impossível se essa mudança fosse dissonante das crenças e ideologias admitidas na gramática simbólica. Consoante aos argumentos de vários textos antropológicos há outro um grande ponto de encontro. Apesar de toda a relevância que confere a esses agentes, os empreendedores, North defende que a influência desse indivíduo existe de forma relacionada ao quanto as mudanças que propõe estão de acordo com as ideologias pré-existentes na sociedade (NORTH, 1981), com as crenças e percepções dos indivíduos (NORTH, 2005), ou com a difusão de valores como a igualdade, liberdades civis e cidadania para a emergência da OAO (NORTH, WALLIS, WEINGAST, 2009). Assim, enquanto por um lado defende que “The active agents of change were overwhelming individuals with direct interest in altering the system.” (NORTH, 1981, p. 117), por outro, dedica várias páginas de seu trabalho às instituições informais, aos mecanismos de legitimação, as formas de criar conformidade²¹⁷.

Assim, a abordagem institucional/cognitiva que North defende procura alertar os economistas para: (i) o quanto as instituições formais, informais e também os mecanismos que as garantem estão vinculados aos elementos políticos que moldam a *performance* econômica, porque definem os mecanismos de regulação dentro dos quais as instituições operarão e (ii) o quanto o aprendizado coletivo é fundamental para entendermos a atual *performance* econômica de cada sociedade e, nela, buscar os mecanismos que nos permitam construir um caminho em direção ao desenvolvimento social e econômico.

Nas trocas baseadas em relações pessoais, comuns nas sociedades mais tradicionais, ainda sem direito escrito ou Estado, tais como as narradas em diversos textos antropológicos (MALINOWSKI, 2003; RADCLIFFE-BROWN, 1973; MAINE, 2010; MAUSS, 1981) eram as normas e convenções sociais – instituições informais – que forneciam o conhecimento comum a partir dos quais se desenvolviam as ações de toda a coletividade. Elas eram os principais mecanismos reguladores da ordem social antes que as sociedades desenvolvessem instrumentos para formalizar as instituições como a lei, o Estado e demais instituições/organizações reguladoras. O que informava essas normas e convenções sociais

²¹⁷ Isto é, como assegurar que os indivíduos obedeçam às regras socialmente acordadas, especialmente as informais – normas e convenções sociais – e que a própria existência dessas normas sociais bastem como mecanismos de *enforcement* ao comportamento dos indivíduos?

eram os valores morais inestimáveis ao grupo social. Quanto mais intenso o laço social promovido pelas relações pessoais, mais intensa a relevância das normas sociais e menores os custos de transação. Na sociedade moderna, de conhecimentos e informações intensivos, de transformações constantes e velozes, a cooperação é anônima e os modelos subjetivos dos indivíduos muito diversos. Em um mundo de informações incompletas, “[...] as soluções cooperativas vão romper-se, a menos que sejam criadas instituições que ofereçam informação suficiente aos indivíduos para que sejam policiados os desvios (NORTH, 1994, p. 57 *apud* ABRAMOVAY, 2004, p. 52)”.

Os estudos das normas e convenções sociais dentro da perspectiva que North desenvolve – como instituições informais – envolvem essa discussão de conformidade e das formas de se construir coordenação e cooperação entre os indivíduos. Nessa discussão, há os que defendem a emergência espontânea desses mecanismos, enquanto outros defendem que eles devem ser criados pelos agentes econômicos e políticos de forma deliberada (alguns ressaltando que mesmo essa deliberação precisa atentar as instituições pré-existentes como North, quando afirma que por mais que pareça, nenhuma mudança é, de fato, revolucionária).

Contrária a essa ótica de deliberação, que poderia até ser bem próxima de uma abordagem da ciência política sobre a mudança institucional e a tomada de decisão, sob a ótica antropológica, estaríamos mais próximos da abordagem da evolução espontânea, embora não seja isso exatamente o que encontramos nos estudos de nosso referencial teórico. Não se trata de definir se os processos de criação, manutenção e mudança institucional são deliberados ou espontâneos – trata-se de reconhecer que instituições tomam decisões de vida e morte, que a cultura é pública porque o significado o é, que há sentidos subjetivos não psicológicos nas formas como tipificamos a realidade, e que precisamos desvendá-los.

A discussão sobre conformidade nas ciências sociais é mais ampla e profunda. Nas CISOs, pensamos as percepções, as crenças, a ideologia, como parte da gramática simbólica (GEERTZ, 1989) e não apenas focamos na percepção daqueles empreendedores que detém o poder de deliberadamente mudar ‘as regras do jogo’. Todavia, não estamos negando o papel que alguns indivíduos – como as autoridades com o carisma pessoal e de função – possuem para transformar coletivamente o consenso, mudando-o de direção.

Reconhecendo que as crenças exercem forte poder sobre os indivíduos e que os indivíduos são guiados em suas ações pela gramática simbólica de sua coletividade, o que inclui um pensamento individual que é, em si, institucionalizado, a antropologia reconhece que um governante ciente disso pode usar as estruturas institucionais formais a seu favor, uma

vez que sabe como elas são vinculadas às regras informais e aos mecanismos de *enforcement*. No entanto, não seria comum observarmos em Antropologia, algum texto propondo formalmente que os agentes que ocupam as posições privilegiadas ajam dessa forma, porque isso seria uma intervenção direta na realidade simbólica, algo que Antropologia se isenta de realizar, ou mesmo condena. Essa é uma das grandes diferenças nas abordagens dos textos de antropologia em relação aos textos dos neoinstitucionalistas como North ou Ostrom (1990), ao analisarem a influência da cultura na *performance* econômica. Não estamos defendendo que isso é um mérito ou demérito da economia. Apenas estamos constatando que, historicamente, as duas disciplinas se propuseram a interpretar a relação indivíduo-sociedade (e instituições) de formas distintas. Enquanto a antropologia se debruçou sobre a compreensão da cultura em suas diversas manifestações, a economia, sempre que se propôs a entender a realidade, o fazia com o objetivo de promover o crescimento e o desenvolvimento econômico, o que, quase por definição, envolve uma ação direta de intervenção na realidade – por meio das instituições ou outros mecanismos.

Assim, em termos de abordagem, a preocupação da antropologia simbólica sobre as instituições diz respeito ao que é anterior a tudo isso, ou seja, estamos mesmo discutindo os mecanismos sociais e culturais que precisariam existir para que um indivíduo pudesse assim alterar o consenso elaborado nas normas e convenções sociais – instituições informais – sem sequer precisar lançar mão de mecanismos formais.

A abordagem de North – e daqueles que em sua coautoria redigiram os livros analisados nessa tese – não apenas diverge das CISOs como deixa de observar elementos cruciais para tornar sua fundamentação mais coerente e completa, ou, sendo mais ousada, certa.

Os estudos econômicos geralmente definem cultura como ‘valores e crenças compartilhadas’ coletivamente. Isso não está inteiramente errado. Entretanto, está tão incompleto que cria equívocos na análise. Todos os valores e crenças compartilhados por uma dada sociedade somente existem e se reproduzem (mantendo-se ou transformando-se), se juntamente a eles, estiverem presentes algumas condições. Como mostra Dumont (1992), há ideologias que subsistem em múltiplos níveis e nas mais diversas instituições e relações sociais sem a qual não compreenderíamos ou saberíamos agir a partir dos respectivos ‘valores e crenças compartilhados’. Além da influência de nossas ideologias, do processo de construção social da realidade (BERGER, LUCKMANN, 1985), existe a organização que é conferida pelos processos, pelas estruturas em fluxo (tais como a estrutura da família e do

parentesco), criando estabilidade e previsibilidade sem, entretanto, impossibilita a mudança cultural – estrutura que North chamou de artefactual. Também é preciso saber se há condições objetivas, materiais, para sustentar os valores e as crenças, tais como o sistema econômico e a cultura material. Assim, valores e crenças são dependentes da esfera do poder, dos processos (tais como a ideologia) e das bases materiais para sua própria definição (sua configuração de uma maneira específica). As próprias percepções, que North aborda sob a perspectiva cognitiva, são defendidas por Durkheim (1999) como sendo fruto das categorias e classificações que a sociedade – o todo *sui generis* – constrói.

Berger e Luckmann (1985) afirmaram que a sociedade é produto humano e, o homem, um produto social, uma vez que a realidade é uma dimensão socialmente construída. O mundo que conhecemos não é o único possível, mas é o mundo que criamos no processo de exteriorização, objetivação e interiorização dos universos simbólicos. Contudo, no domínio do interacionismo simbólico, das interações face a face, como garantir que as pessoas compartilhem dos sentidos desses universos simbólicos? Por meio da socialização. Como bem apontam os autores, sem ela, não haveria uma integração dos significados, um mundo inteligível.

Assim, também, a cultura. Ao estudar cultura apenas como valores e crenças compartilhados, os economistas olharam o aparente do aparente, avançando, no máximo, ao oculto do aparente nos textos em que North procura uma ligação entre a *path dependence* e o desenvolvimento econômico, entre os modelos subjetivos compartilhados e a evolução institucional. Embora esses modelos subjetivos tenham sido analisados sob a ótica da ciência cognitiva, reconhecemos o mérito de North em apontar que eles eram fundamentais, que havia diversos elementos subjetivos interferindo na forma como os indivíduos escolhiam, inclusive elementos considerados não-rationais. Entretanto, apesar de North os reconhecer, elementos como *framing* não aparecem em seus livros e em sua análise. Acreditamos que isso acontece porque o *framing*, ainda que sob a perspectiva apenas cognitiva, fornece elementos fundamentais à revisão de como a ciência econômica observa a tomada de decisão, ao admitir a existência de um nível significativo de indeterminação das escolhas. Para nós, na perspectiva da Antropologia, esse nível mais profundo seria o domínio do simbólico dentro da cultura, do resultado da construção do conhecimento do mundo por meio das analogias, de um aprendizado social do nível pré-teórico. Sob essa perspectiva, Williamson (2000), North (1973, 1981, 1990, 2005, 2009) não perceberam ou, caso tenham percebido, não incorporaram essa dimensão como parte essencial da análise do comportamento econômico dos indivíduos.

Um erro comum entre os teóricos das CISOs aplicadas é dissociar cultura da estrutura e da moralidade econômica e política da sociedade, o que é incoerente com a noção de cultura defendida aqui (GEERTZ, 1989; PAREKH, 2000). A moral envolve um conjunto de valores e significados que está enraizada e é nutrida por uma cultura. Dessa forma, a moral só muda, quando a cultura mais ampla da qual faz parte, muda junto com ela (PAREKH, 2000, p. 144).

North não desceu aos dois últimos e mais profundos níveis que possibilitam a compreensão da gramática simbólica e da teia de significados em fluxo, dentro das quais encontramos todos os elementos acima existindo como um único todo dotado de significado, um sentido específico e em constante transformação no qual encontramos intrinsecamente ligados determinadas crenças e valores associados a respectivos poderes, processos e condições materiais de execução.

North apresenta um ciclo de mudança institucional que passa pela percepção dos indivíduos e da ideologia (crenças ou modelos mentais compartilhados espontaneamente criados com as instituições informais ou deliberadamente forçados pelos empreendedores políticos). Como vimos, esse processo cíclico de mudança seria: a partir das percepções, indivíduos criam crenças coletivamente compartilhadas (ideologias) que orientam a formação da matriz institucional, que por sua vez, influencia as percepções dos indivíduos sobre a realidade. Dissemos em nosso capítulo 4 que as analogias e classificações derivam da cultura ao mesmo tempo em que constroem a cultura, por meio da construção social da realidade, expressa por Berger e Luckmann (1985) no processo também cíclico de exteriorização, objetivação e interiorização da realidade. Ambos possuem uma perspectiva cíclica semelhante envolvendo a percepção da realidade e a interferência do indivíduo nela de forma a, gradativamente, alterar as instituições. Mas a semelhança para aqui porque os argumentos complementares os afastam. Berger e Luckmann (1985) defendem que as instituições, para as ciências sociais, não poderiam estar, de forma alguma, desvinculadas dos universos simbólicos de classificação, que compõem a cultura e que possibilitam, por meio da linguagem, que algo venha a ser institucionalizado.

North começa se diferenciando radicalmente da Antropologia Interpretativa. Ele assume uma ‘arquitetura da estrutura’ do aprendizado, combinando uma parte inicial genética, com uma subsequente aprendida, resultante das experiências vividas pelo indivíduo a partir de seu ambiente físico e cultural (NORTH, 1994, p. 362). Mas em seu conceito de cultura, ele reconhece uma noção de cultura como herança – transmissão dos conhecimentos através das gerações – e outra informativa e provedora das estruturas de comunicação que permitem aos

indivíduos tanto codificar e decodificar os significados quanto focar, ao mesmo tempo, sobre os modelos mentais individuais. Em North (2005, p. 42), o autor deixa clara a abordagem de cultura adotada, entendendo-a como o resultado da combinação de inferências morais de origem genética e dos objetivos intencionais dos seres humanos. Além dos conhecimentos recebidos por herança, a cultura provê, ainda, uma “[...] language-based conceptual framework” (NORTH, 1990, p. 42), moldando as regras formais e informais que formam as instituições. Entendemos que é somente por admitir isso que North confere a atenção necessária aos problemas de encontro de heranças culturais distintas nos transplantes institucionais que, ao longo da história, alguns governos propuseram como solução ‘de todos os seus problemas’²¹⁸.

Entretanto, mesmo com um conceito de cultura que, em alguns momentos, tangencia a antropologia interpretativa, ele não admite uma subjetividade coletiva tal como Weber (1999), quando este afirma não haver nada de psíquico no sentido de um exemplo aritmético ou Geertz (1989) elaborando que a cultura é pública porque o significado o é, ou Dumont (1992), defendendo que valorar é hierarquizar e que nossas concepções, tais como a de indivíduo, liberdade e igualdade, são valores que informam nossa ideologia. Em North, Wallis e Weingast (2009) não é inserida a noção presente nas obras anteriores dentre as quais considerou que a cultura provê uma “[...] language-based conceptual framework” (NORTH, 1990, p. 42), porque para a defesa dos argumentos de 2009, como propusemos, a TER é imprescindível e essa frase só poderia ser verdadeira (no contexto da obra de 2009) se *framework* fosse apenas a junção de fonemas para construção de palavras e não os significados implícitos nas palavras, frases, gestos, símbolos (o *framing*, a gramática simbólica).

Os modelos subjetivos em North são subjetivos do ponto de vista da psicologia e da cognição, fruto da experiência individual, o que não foge sua abordagem do IM dentro de um procedimento histórico e evolucionista. Por outro lado, os modelos e constructos mentais que a Antropologia discute quando explica a cultura por meio de estruturas cognitivas tais como “a cultura é pública porque o significado o é” (GEERTZ, 1989) e o estudo das categorias e classificações consideradas como estruturas de uma cognição supra pessoal (DOUGLAS,

²¹⁸ É interessante notar que, com cinco séculos de ciência econômica e mais de um século tanto de antropologia quanto de sociologia e de todos os avanços realizados em termos dos estudos sobre transplantes institucionais, ainda encontramos relatos de propostas de ‘receitas prontas’ como o caso dos russos que perguntaram aos americanos que ações realizar para desenvolver sua economia.

1986) são subjetivos do ponto de vista das estruturas coletivas, como na linguística. Berger e Luckmann (1985) nos oferecem ainda outro exemplo. “No nível pré-teórico, porém, toda instituição tem um corpo de conhecimento transmitido como receita, isto é, conhecimento que fornece as regras de conduta institucionalmente adequadas.” (BERGER; LUCKMANN, 1985, p. 93)

Esse nível pré-teórico é o nível em que Weber defende a existência de uma semiconsciência que orienta as ações sociais e que permite a existência de um subjetivo não-psicológico, onde se encontra, por exemplo, entre outros, os sentidos de um exemplo aritmético. North reconhece um subjetivo pré-teórico, mas um pré-teórico que era do domínio da *psique* (com uma arquitetura genética carregada de informações físicas e biológicas), mas também morais. Quando Weber afirma que o sentido é “não-psicológico”, não significa que ele está fora da mente humana. O sentido proposto é que “*tudo* passa pelas concepções ou representações que os agentes (sempre individuais, em última instância) detêm dos motivos, meios e fins das ações sociais em que se envolvem (COHN, p. xiv-xv In WEBER, 2000)” e não no sentido da *psique* de cada indivíduo. Lembremos que Weber também assume o IM e, ao mesmo tempo, reconhece que a partir do momento em que se considera qualquer subjetividade coletiva – o subjetivo não psicológico – interferindo no processo de escolha, não há como admitir a TER.

Geertz (1989, p.21) lembra que o conceito de cultura era um problema teórico dentro da própria antropologia quando os antropólogos a localizavam “na mente e no coração dos homens”. Esse subjetivo coloca a cultura no domínio da *psique*, problema que ele tentou sanar apresentando uma abordagem semiótica do conceito. A abordagem antropológica procura compreender o que é logicamente possível enquanto a psicológica “[...] como e porque este indivíduo age assim.”. (MIGUELES, 2003, p. 8)

North ao não assumir um indivíduo opaco para si mesmo em razão da gramática simbólica e sim da consciência/inconsciência nos domínios da *psique*, não discute a questão central para a cultura.

Para North, não apenas a informação é incompleta, mas também é *subjetivamente interpretada a partir das percepções dos indivíduos* (NORTH, 1990, p. 23). North, por fim, em artigo de 1992 “Transaction costs, institutions, and economic performance” não adota nem a TER, nem a racionalidade limitada, mas a racionalidade procedimental. Este modelo de racionalidade é o que admite a relevância do contexto, traduzido na teoria de North especialmente quando trata da influência das instituições informais como as normas e

convenções sociais. Apesar de, ao longo das obras analisadas, o autor adotar, explicitamente, a racionalidade limitada, em North, Wallis e Weingast (2009), ele não admite explicitamente que há um retorno ao pressuposto da TER, mas entendemos que sim. Dessa forma, não conseguimos identificar uma evolução na sua abordagem sobre a racionalidade. Resta-nos apenas afirmar que, para o autor, o que é explícito é a adoção da racionalidade limitada na maioria de suas obras que alcançaram maior evidência, como North (1990).

A incursão de North à teoria cognitiva nos permite compreender que, em seu pensamento, portanto, não há uma racionalidade objetiva ou subjetividade coletiva, e sim elementos coletivos que os indivíduos consideram para tomar decisões, como as ideologias, a cultura, as instituições informais (sempre observando que com essa abordagem há os indivíduos e um contexto externo a ele). Mas, novamente, essa é uma perspectiva muito distinta da apresentada em nosso referencial teórico.

Como vimos, North difere da abordagem de Geertz e de Douglas, na medida em que para as ciências sociais existem outros mecanismos que limitam a racionalidade além dos assumidos por Simon. A busca de explicações pela teoria cognitiva já está presente em Simon. O trecho abaixo prova que na tentativa de explicar as motivações por trás do processo decisório, Simon (1955) e North (1990, 2005) procuram explicações dentro do campo da teoria cognitiva. Entretanto, enquanto Simon adota um psicológico que está relacionado a um simbólico, North rejeita plenamente o simbólico ao adotar o modelo conexionista.

Among the aspects of this change that interests us here is his distancing away from economics toward the areas of psychology and computer science, a move that would only, and partly, be reverted in the 1970s — more specifically he placed himself in the nascent disciplines of cognitive psychology, cognitive science, artificial intelligence, operations research, and computer science, all of them tightly connected with the computer. His research program became essentially aimed at discovering *the symbolic processes that people use in thinking*, and was based on the exploration of an analogy between the computer and the human mind. The main method used was the combination of the tape-recording of the problem solving activity of subjects in the laboratory — producing “thinking-aloud protocols” — and of the simulation of computer programs that tried to emulate the activity registered in the laboratory. (BARROS, 2010, p. 463-464)

Ou melhor, mesmo adotando uma perspectiva simbólica, é o simbólico sob a ótica da ciência cognitiva, isto é, que parte da perspectiva da mente individual e não do domínio do simbólico, como tratado por Geertz, no sentido de que “[...] a cultura é pública porque o significado é” (GEERTZ, 1989).

Nesta tese, entendemos que diversos dos conceitos admitidos como dados, são, na verdade, valores imersos em significados culturalmente construídos (DUMONT, 1992) e em

um pensamento que já estaria, ele mesmo, institucionalizado, isto é, imerso em diversas categorias e classificações culturalmente estabelecidas [DOUGLAS (1998); GEERTZ (1989)]. Quando Mary Douglas pergunta “Como as instituições pensam?” ela busca compreender como ocorre esse mesmo aprendizado e a formação do sistema de crenças que o orienta, indagações semelhantes ao que leva North para a ciência cognitiva. É um mistério o motivo pelo qual North não dialoga com o trabalho dessa antropóloga²¹⁹, uma vez que julgamos que a lacuna que ele identificou no estudo das instituições, poderia ser preenchida com o trabalho da autora, que também foi buscar explicações para as construções mentais – categorias e classificações – existentes no sistema de crenças culturais que torna o pensamento institucionalizado. No entanto, as explicações admitindo uma arquitetura genética do aprendizado não estão presentes nos estudos da autora, como estariam de fora da maioria, senão de todos os trabalhos de antropologia social e cultural²²⁰. Juntamente a isso, observar apenas o indivíduo como unidade de análise para compreender como ocorre o processo de aprendizagem para a tomada de decisão é fundamentalmente diferente das premissas antropológicas de Geertz (1989) e Douglas (1986).

Os textos de North, em sua maioria, são interdisciplinares, por vezes, ao extremo. Podemos observar que North faz questão de apresentar suas premissas no início de seus livros ou artigos. Entretanto, ao caminhar por disciplinas diversas, acreditamos que o autor deveria ter um cuidado didático ainda maior porque ele utiliza em um mesmo estudo, teorias de disciplinas que partem de premissas completamente distintas, tais como a antropologia e a psicologia, o que pode causar uma confusão significativa na compreensão dos conceitos abordados.

Em sua teoria das instituições, por exemplo, há um conceito de instituições simplificado e outro mais completo. No primeiro, elas são as regras do jogo e as organizações, os jogadores. Esse conceito é extremamente limitado se comparado ao conceito de Douglas (1986) em que são ‘um agrupamento social legitimado’ e excluindo de seu conceito ‘qualquer arranjo prático puramente instrumental ou provisional’ (1986, p. 56). O ponto em comum entre os autores é: estruturar as interações humanas é o principal papel das instituições, conferindo aos indivíduos um leque de possibilidades dentro das quais operar (significando, por exemplo, *pensar* em Mary Douglas e *escolher* em North) e, por isso, reduz

²¹⁹ North cita na generalidade ‘antropólogos’, ‘sociólogos’, sem nomear aqueles a quem se refere em alguns de seus textos, quando menciona o interesse desses pesquisadores pelas instituições.

²²⁰ A antropologia interpretativa é uma vertente delas.

consideravelmente a incerteza com a qual os indivíduos precisam lidar ao tomar decisões, tornando-as mais previsíveis e menos custosas. Em suma, trata-se do aspecto permanente e legitimador das instituições, que North, de fato, defende, ainda que com um conceito de instituições totalmente distinto de Mary Douglas e da antropologia em geral.

Essa interdisciplinaridade também se apresenta de outras formas colocando dificuldades distintas a esse capítulo. North, em trechos diversos, parece apresentar argumentos contraditórios, que nos forçaram a observar também como uma totalidade, as obras analisadas separadamente a cada capítulo. Somente assim conseguiríamos entender quais argumentos predominavam para afirmar, de forma geral, se North segue a linha argumentativa X ou Y.

Uma das contradições é a relação das instituições informais com a mudança institucional. Como vimos, North admite uma argumentação que observa a dinâmica da evolução institucional. Até aqui nada demais, porque em sua perspectiva histórica, ele busca no conhecimento do passado aquilo que explica a evolução, por meio da *path dependence*, até as instituições do presente, e o que exatamente isso nos ensina sobre a relação entre instituições e desenvolvimento, a fim de que possamos promover o desenvolvimento nos países que ainda não o alcançaram. Entretanto, instituições possuiriam um caráter de permanência muito significativo, de tal forma que existem transições tão sutis e incrementais que demoraríamos a percebê-las.

North possui o mérito de demarcar muito bem que as instituições formais e informais são distintas bem como os mecanismos responsáveis por sua garantia e mudança. As ciências sociais não discordariam que as instituições formais podem mudar do dia para a noite enquanto as informais são enraizadas na realidade social de tal forma a tornar difícil, quando não sofrível, seu processo de transformação. Observamos nesse aspecto, uma semelhança de premissas (as instituições do presente como o resultado da evolução institucional até então), mas um foco distinto na análise. North ressalta a todo tempo sua preocupação com a dinâmica, enquanto a análise das ciências sociais está focada na dimensão das instituições como “solução ‘permanente’ de um problema ‘permanente’ da coletividade dada.” (BERGER, LUCKMANN, 1985, p. 98). Contudo, mais uma vez, encontramos elementos contraditórios em North.

Entre os autores especificamente da NEI, Rutherford apresenta North como aquele que procurou uma integração de abordagem entre antigos e novos institucionalistas, combinando elementos evolucionários com elementos deliberativos na explicação da formação e mudança

de normas e convenções sociais.

A partir do que expusemos neste capítulo, acreditamos que North mais do que integrar as abordagens, usa ora de uma e ora da outra. Em alguns trechos de sua obra, ele afirma que as instituições informais que emergem espontaneamente são, por vezes, mais relevantes que as instituições formais, fruto da deliberação dos empreendedores econômicos e políticos. Em outros momentos, reforça o papel da ideologia de cima para baixo, por meio do poder que os empreendedores políticos possuem para determinar os rumos do desenvolvimento, a partir de alterações nas institucionais formais. E esse é apenas um dos exemplos. Ao longo dos capítulos dedicados ao autor, diversos foram os itens em que discutimos a evolução espontânea e a deliberação na formação, manutenção e transformação institucional.

Em um dos textos representativos dos escritos da década de 80, North se posiciona favorável ao argumento de que a evolução espontânea levaria à eficiência econômica, algo próximo à teoria neoclássica. Já nos escritos da década de 90, a abordagem muda, adotando a ciência cognitiva e a defesa de um processo de aprendizado como resposta à ‘caixa preta’ que os economistas não desvendaram, e que estava por trás não apenas da forma como os indivíduos tomam decisões formais, como também das escolhas históricas observadas na *path dependence*.

In his more recent work, North has abandoned the exclusive use of efficiency explanations. He first developed a treatment of government that involved rulers devising property rights in their interests (North 1981). This, together with transactions costs, accounts for "the widespread existence of property rights throughout history . . . that did not produce economic growth" (1990: 7). More recently this explanation has been supplemented by a discussion of the interactions between organized interests and institutions and the "feedback process by which human beings perceive and react to changes in the opportunity set" (1990: 7). Ideas such as these have led North to see institutional evolution as path dependent, but *path dependence* means that history matters, and the explanation of any given institutional change will have to take other, pre-existing, institutions as given. (RUTHERFORD, 1998, p. 45)

A ideologia seria o elemento central desse processo de aprendizagem e, como Rutherford ressalta, North traz para o centro da explicação um elemento exógeno – a ideologia, que do ponto de vista antropológico, jamais poderia ser entendida como exógeno à performance econômica, não somente porque está incorporada na própria racionalidade dos indivíduos ao tomar as decisões, mas pelo que a antropologia entende por ideologia, moralidade e cultura.

In his 1981 book North argues that a purely neoclassical model of self-interested individuals cannot explain why "people obey the rules of society when they could evade them to their benefit" (1981:11). Similarly, neoclassical theory cannot explain why individuals sometimes act to try to alter institutions in line with their ideals at great personal cost. [...] "change and stability in history require a theory of ideology to account for these deviations from the individualistic rational calculus of neoclassical theory" (1981: 12). North does not provide such a theory, so that his treatment of institutional change and stability now rests on the change or stability of an actor that is, in significant part, exogenously determined. Ideology, however, contains many norms and conventions (of fairness and distribution) that can themselves be seen as institutions. What North has done is to make exogenous one part of the institutional framework of society (certain consensus institutions) in order to explain the stability or change of other parts of that framework. These two considerations mean that North's program of successive endogenization is likely to remain incomplete. (RUTHERFORD, 1998, p. 46).

Em alguns momentos de seus textos, North defende que as instituições informais possuem uma influência tão significativa na realidade que são capazes de impedir ou alavancar o desenvolvimento, sendo as instituições formais apenas 'formalidades' das crenças e práticas que as informais reforçam, pactuam, estimulam, ou sancionam. É assim em suas explicações sobre os transplantes institucionais e sobre o papel das instituições informais na colonização britânica e espanhola na América. Já em outros trechos, a ideologia pode ser instrumentalizada por empreendedores políticos que ocupam as funções-chaves capazes de conduzir alterações que afetarão a performance política e econômica (mudança deliberada) ou devem ser assumidas como percepções vigentes em um jogo que ocorre em um contexto onde ela é dominante (espontaneamente formadas). E assim, as instituições informais poderiam ser facilmente alteradas a partir de um constrangimento imposto pelas regras formais. Isso é contraditório em relação ao seu próprio argumento sobre o desempenho institucional nas colônias e de qualquer transplante institucional, bem como das mais importantes teorias das ciências sociais sobre instituições informais funcionando como empecilhos às transformações propostas por meio das instituições formais, o que é bem traduzido no Brasil na expressão, 'lei que pega e lei que não pega', como uma referência direta a uma formalidade descartada porque está na direção oposta ao que é tradicionalmente usual, tacitamente aceito pela sociedade.

North não reconhece, como Mary Douglas, que instituições, tanto formais quanto informais, mas especialmente as informais, tomam decisões de vida e morte, perdendo a oportunidade de seguir essa linha de análise e buscar na Antropologia os elementos que o permitiriam definir como e porque instituições tomam tais decisões, preferindo seguir o caminho da teoria cognitiva. Abramovay (2004) percebe essa contradição e argumenta

Há uma curiosa ambiguidade no trabalho de Douglass North, importante para a relação entre economia e sociologia no estudo dos mercados e das instituições. Por um lado, ele insiste na ideia de que os ambientes institucionais são decisivos para explicar a formação dos quadros de referência em que se apoiam os atores e as instituições que os moldam. Seu trabalho histórico sobre as diferenças na formação das instituições políticas na Espanha e na Inglaterra – e suas respectivas consequências sobre o desenvolvimento no Sul e no Norte do continente americano – é, nesse sentido, exemplar (cf. NORTH, 1981). Quando, entretanto, procura explicar teoricamente a maneira como se formam as instituições, North volta-se muito menos para a história e para a interação social concreta do que para as ciências da cognição [...]. (ABRAMOVAY, 2004, p. 53)

E é exatamente aqui que encontramos nossa principal crítica ao trabalho desenvolvido por North, nesse amplo ‘desvio de rota’, se é que podemos chamar assim. Ainda que, autodenominando-se um historiador econômico e construindo uma trajetória teórica explicando o desenvolvimento institucional a partir da *path dependence*, North procura o que está em jogo na hora da tomada de decisão, isto é, ele busca “a fonte dessas representações no cérebro humano, muito mais do que na interação social.” (ABRAMOVAY, 2004, p. 53)

North escolheu o caminho da teoria cognitiva em vez do caminho da sociologia do conhecimento²²¹, porque

We simply do not have any convincing theory of the sociology of knowledge that accounts for the effectiveness (or ineffectiveness) of organized ideologies or accounts for choices made when the payoffs of honesty, integrity, working hard, or voting are negative. (NORTH, 1990, p. 42)

Não sabemos exatamente porque North não acha as explicações da sociologia do conhecimento convincentes, nem porque não considerou, ou talvez não conhecesse o trabalho da Mary Douglas (1986) sobre instituições, o que consideramos improvável. Sabemos que reconheceu em “A ética protestante e o espírito do capitalismo” um esforço para compreender as bases culturais do capitalismo moderno, mas que o criticou porque não se atentou a base cognitiva que explicaria o sistema de crenças (ABRAMOVAY, 2004, p. 52-53). Enquanto isso, nós o criticamos porque ao observar a subjetividade sob o ponto de vista psíquico, não compreendeu os elementos que conformam a cultura como gramática simbólica, por meio da existência de um subjetivo não psicológico, justamente o que permitiu a Weber construir sua teoria sobre a relação entre ‘A ética protestante e o espírito do capitalismo’.

²²¹ Da qual Berger e Luckmann (1985) são representantes.

Considerações finais

Nesta tese, procuramos realizar uma análise crítica, antropológica, ao pensamento de Douglass North, considerando cinco de suas obras, sendo elas “The Rise of the Western World: A New Economic History” (1973), em coautoria com Robert Paul Thomas; “Structure and Change in Economic History” (1981); “Institutions, Institutional Change and Economic Performance” (1990); “Understanding The Processes of Economic Change” (2005), “Violence and Social Orders: a Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History” (2009) em coautoria com John Joseph Wallis e Barry Weingast. A abordagem antropológica que utilizamos como referencial teórico é a antropologia simbólica ou interpretativa, da qual Clifford Geertz é o principal representante. A partir dessa abordagem, desenvolvemos uma análise de discurso na qual procuramos desvelar quais discursos estão presentes nas teorias de Douglass North e como eles mudam ao longo de suas obras, sempre sob o ponto de vista dos quatro temas abordados – o indivíduo, a racionalidade, a cultura e as instituições.

Nossa pretensão era elaborar uma discussão substantiva, a partir de uma crítica externa, na qual o objeto de estudo de uma teoria é analisado a partir de outro referencial teórico. Buscamos observar méritos e lacunas, possibilidades não identificadas pelo autor, e argumentações que teriam sido mais bem fundamentadas se a cultura tivesse sido incluída.

Sobre a nossa primeira questão, “*É possível incorporar explicitamente a cultura nos estudos institucionais de Douglass North?*”, acreditamos que o autor não o faz, mas entendemos que não somente é possível, mas que North deveria observar a cultura em uma perspectiva mais ampla e profunda. Mais que isso, deveria considerar a ciência antropológica em diversos momentos em que só considera a ciência cognitiva. E que, para incorporar a cultura em sua dimensão simbólica, precisaria revisar seus argumentos, especialmente o da defesa funcionalista da democracia presente em North, Wallis e Weingast (2009), que é onde o autor mais se afasta de uma possibilidade de incorporar o conceito de cultura que adotamos, em sua teoria institucional.

O trabalho aqui desenvolvido conclui que o problema fundamental para a interdisciplinaridade entre antropologia e economia na análise de North é a forma como o autor pressupôs e teorizou sobre o vínculo indivíduo-sociedade, não apenas excluindo o simbólico, mas superestimando a explicação da teoria cognitiva, traduzida na adoção do IM para construir teorias sobre as instituições. Dessa forma, embora a cultura seja abordada como

filtro ou como herança, como mecanismo provedor de contexto, isto é, incorporando diversos elementos em cada parte da obra analisada, só poderíamos responder afirmativamente a nossa primeira pergunta de pesquisa, se a dimensão simbólica da cultura fosse considerada na análise do autor. Entretanto, vimos, ao longo desse trabalho, que ele não somente não inclui essa dimensão da cultura, mas explicitamente a exclui em North (2005). Essa postura do autor procede se considerarmos sua obra no todo: a forma como pensa o papel da arquitetura genética, a noção de indivíduo extraída da ciência cognitiva (inspirada em Simon, 1955) e a noção de racionalidade admitida, seja a TER ou a racionalidade limitada (e até no texto de 1992 que adota a racionalidade procedimental). Por essa razão, defendemos que embora a cultura não possa ser explicitamente incorporada no pensamento do autor, uma revisão da noção de indivíduo e, conseqüentemente, do próprio IM, poderia permitir que o autor incorporasse a cultura, tal como a defendemos aqui, se revisse suas argumentações com esse objetivos, observando as lacunas e incoerências que procuramos ressaltar, além de admitir que pode ter ocorrido um equívoco ao descartar a dimensão simbólica da sua análise.

Por essa razão, em relação a nossa segunda questão, “*Quais as conseqüências da ausência de uma discussão sobre esse indivíduo, ao simplesmente tomar o homo economicus como um dado da realidade, e desconsiderar a influência da cultura?*” acreditamos que há diversas restrições a uma análise institucional mais complexa nos textos analisados. Entre elas: uma compreensão falha das instituições, seu papel, suas conseqüências e sua função de coordenação; o reducionismo às dimensões da *psique*; uma falha no processo de justificar a endogeneização da escolha (RUHTERFORD, 1994). Neste reducionismo, IM por vezes se confundiu com IO, e a cultura com algo ora exógeno, ora “na mente e no coração dos homens”, como criticava Geertz, apontando a confusão que ele foi bem sucedido em desfazer, que cercava o conceito anteriormente, dizendo respeito a tudo e, por isso, não definindo nada. A falta do reconhecimento de um subjetivo não psicológico restringiu North às abordagens do IM, a um entendimento parcial da cultura, correto em sua dimensão de herança e filtro, mas incompleto, não identificando as diversas formas e momentos em que a cultura está orientando o comportamento, e um comportamento que é ação simbólica (GEERTZ, 1989), desde o nível pré-teórico. Sem essa compreensão, o próprio desenvolvimento econômico, o que North almeja promover, em nossa concepção, está comprometido.

Em síntese, concluímos que:

- ✓ A dimensão simbólica da cultura não aparece em North. No atual estado da arte da ciência antropológica, defendemos que ela é fundamental para o entendimento de cultura, tanto do ponto de vista estrutural quanto simbólico.
- ✓ Douglass North admite o IM, por vezes forte, confundido com o IO no qual a dimensão da *psique* se torna a protagonista e o entendimento das questões culturais é prejudicado em razão disso. Defendemos esse argumento, apesar da literatura que posiciona o autor no individualismo institucional (AGASSI, 1975).
- ✓ Douglass North, à luz de Simon (1955), defende uma racionalidade limitada por critérios que não seriam os antropológicos, tais como as classificações, as categorias, o processo de tipificação, a gramática simbólica, enfim, os sentidos compartilhados da ação social de um domínio subjetivo não-psicológico. Mas observamos um retrocesso em North, Wallis e Weingast (2009) em direção à TER, sem o qual não conseguiria justificar sua defesa funcional da democracia.
- ✓ Observando como as obras analisadas mudaram, é possível identificar um processo de endogeneização da explicação da mudança institucional. Ou seja, a mudança deixa de ser explicada por fatores exógenos como o preço nos modelos neoclássicos e vai sendo explicada, cada vez mais, por elementos que se vinculam, de alguma forma, a processos subjetivos dos indivíduos. Vejamos como esse processo ocorreu nas obras analisadas.

1. A explicação da mudança institucional, entendendo instituições como incentivos, começa pelos direitos de propriedade e o contexto histórico (crescimento dos mercados, entre outros fatores que determinariam a eficiência econômica e, conseqüentemente, o interesse dos indivíduos em se engajar em alguma atividade) na obra de 1973, constatando a transição de um sistema econômico para outro (feudalismo para o capitalismo)
2. Em seguida, North (1981) insere uma teoria das ideologias sem a qual não seria possível compreender a estabilidade e a mudança institucional. Entretanto, entendia a ideologia como um elemento subjetivo exógeno que influenciava a forma como os indivíduos escolhiam. Defendemos, por outro lado, que enxergar a ideologia como mecanismo exógeno é um dos problemas de sua análise.

3. Em 1990, sua teoria da mudança institucional vincula instituições e custos de transação, mas insere as motivações e a interpretação do ambiente como mecanismos fundamentais, início de um caminho que se torna cada vez mais próximo de processos endógenos pela via da ciência cognitiva, que será explicitado, devidamente, em North (2005).
4. Em 2005, traz não somente as percepções e o ambiente, mas as crenças e demais modelos subjetivos individuais para o centro da análise, buscando entender como a mente individual aprende, pois acredita que o aprendizado seja o tijolo explicativo fundamental que desvendaria os processos do ‘como’ presentes nas escolhas dos indivíduos e que os economistas escolheram não observar, restringindo-se ao ‘que’ (o objeto da escolha).
5. Por fim, mas não menos importante, “Violence and Social Orders” (2009) traz elementos implícitos, ao longo de todo o livro, pelos quais poderíamos incluí-lo como um grande tratado de ciência política, realizando uma defesa funcional da democracia para a conquista do desenvolvimento, a partir da TER e do IM. Os autores focaram nas transições (*the doorstep conditions*) de uma ordem social para a outra, mas entendemos que a cultura política existente em cada ordem pode ser observada como um cenário no qual o livro se desenvolve, embora em nenhum momento esse pareça ter sido o objetivo dos autores.

Assim e enfim, concluímos que Douglass North prejudica sua análise ao não compreender a cultura em uma dimensão mais complexa, mais profunda. Uma cultura que é endógena e exógena ao mesmo tempo, pois se há ser humano, um ‘eu’, um ‘indivíduo’ e não apenas um homem, há valores hierarquizados, com uma moralidade subjacente que os reforça e, portanto, há cultura. North não percebe que aos sermos constructos e construtores, a cultura está tanto fora quanto dentro de nós, não estando nunca fora das esferas de escolhas, cálculos de custos, negociações e barganhas, conformidade e não conformidade, mudança e estabilidade.

Referências

- ABBAGNANO, Nicola. **Dicionário de Filosofia**. Verbete: Razão. 5 ed. São Paulo: Martins Fontes, 2007.
- ABRAMOVAY, Ricardo. **Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais**. Tempo Social, Revista de sociologia da USP, v. 16, n. 2, p. 36, 2004.
- ADLER, Mortimer J. **Como falar, como ouvir**. Coleção Educação Clássica. É Realizações Editora [2013 (1983)].
- AGASSI, Joseph. **Institutional individualism**. British Journal of Sociology, p. 144-155, 1975.
- AGOSTINHO, Pedro. **Em torno à noção de indivíduo no Homo Hierarquicus de Louis Dumont**. Caderno CRH, v. 6, n. 19, 1993. Disponível em: <<http://www.cadernocrh.ufba.br/viewarticle.php?id=345>>. Acesso em 09/02/2014
- ARROW, Kenneth J. **Methodological individualism and social knowledge**. The American Economic Review, p. 1-9, 1994.
- AXELROD, Robert. **A evolução da cooperação**. São Paulo: Leopardo Editora, 2010.
- _____. 1997. **The Complexity of Cooperation: Agent-Based Models of Competition and Collaboration**. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- BARROS, Gustavo. Herbert A. **Simon and the concept of rationality: boundaries and procedures**. Rev. Econ. Polit., São Paulo, v. 30, n. 3, Sept. 2010. Disponível em <http://www.scielo.br/pdf/rep/v30n3/a06v30n3.pdf> Acessado em 13 Março de 2015.
- BERGUER, Peter L.; LUCKMANN, Thomas. **A Construção Social da Realidade: tratado de sociologia do conhecimento**. Tradução Floriano de Souza Fernandes. Petrópolis: Vozes, 1985.
- BICCHIERI, Cristina. **The grammar of society: The nature and dynamics of social norms**. Cambridge University Press, 2005.
- BOUDON, Raymond. Ação. **Tratado de sociologia**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, p. 27-63, 1995.
- BOURDIEU, Pierre. **Razões práticas: sobre a teoria da ação**. Papirus Editora, 1996.
- _____.; MICELI, Sergio. **A economia das trocas simbólicas**. São Paulo: Perspectiva, 1974.
- BOWLES, Samuel. 2004. **Microeconomics: behavior, institutions and evolution**. Nova York: Russel Sage.
- CALLEBAUT, W. (2007). **Herbert Simon's silent revolution**. *Biological Theory* 2 (1):76-86. Disponível em <http://philpapers.org/rec/WERHSS>. Acessado em 05 de março 2015

- CAVALCANTE, Thayene Gomes. **Individualismo e Cultura: uma abordagem de algumas perspectivas de estudo na antropologia do mundo contemporâneo**. CAOS Revista Eletrônica de Ciências Sociais, Nº 7 – Setembro de 2004, pp. 41- 54. ISSN 1517-6916
- CHAFIM, Fernando Vinicius; KRIVOCHEIN, Conrado. **Contribuições à Crítica do Individualismo Metodológico da Economia**. Revista Nexos Econômicos, v. 5, n. 2, p. 35-58, 2012. Disponível em <http://www.repositorio.ufba.br/ri/handle/ri/11575>. Acesso em 08 de maio de 2014. Pp. 35-58.
- DA MATTA, R. **O ofício do etnólogo ou como ter “Anthropological Blues”**. In: NUNES, E. (org.). A Aventura Sociológica. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.
- DA SILVA, Pedro Rodolfo Fernandes; TOURINHO, Leila Silvia Latuf Seixas. **O despertar da razão no indivíduo**. Theoria: Revista Eletrônica de Filosofia. [s.d.] Disponível em http://www.theoria.com.br/edicao0109/O_Despertar_da_Razao_no_Individuo.pdf. Acesso em 13/08/2013.
- DENZAU, Arthur T.; NORTH, Douglass C. **Shared mental models: ideologies and institutions**. Kyklos, v. 47, n. 1, p. 3-31, 1994. Disponível em <http://ecsocman.hse.ru/data/957/750/1216/9309003.pdf>. Acesso em 10/10/2013.
- DIAS, Luiz Antonio Xavier; LÍMOLI, Orientadora–Loredana. **Cinema e educação: uma leitura semiótica de “O Enigma de Kaspar Hauser”, de Werner Herzog**. [s.d.]
- DONNADIEU, Gérard. **Genealogia da religião: ensaio de leitura sistêmica de Marcel Gauchet. Aplicação à situação atual do mundo**. Caderno IHU Ideias. {s.d.}
- DOUGLAS, Mary. 1998[1986]. **Como as instituições pensam**. São Paulo: EDUSP.
- DRUCKMAN, James N. **The implications of framing effects for citizen competence**. Political Behavior, v. 23, n. 3, p. 225-256, 2001.
- DÜRKHEIM, Émile. 1974 [1895]. **As regras do método sociológico**. São Paulo: Companhia Editora Nacional.
- _____. 1983. **As formas elementares da vida religiosa**. Coleção Os pensadores. São Paulo: Abril Cultural.
- _____. MAUSS, Marcel. 1981 [1903] **Algumas formas primitivas de classificação**. In: MAUSS, Marcel. Ensaios de sociologia. São Paulo: Perspectivas.
- DUMONT, Louis. **Homo aequalis: gênese e plenitude da ideologia econômica**. Edusc, 2000.
- _____. **Homo hierarchicus: o sistema das castas e suas implicações**. Edusp, 1992.
- DURKHEIM, Émile. **As regras do método sociológico**. [tradução: Paulo Neves; revisão da tradução Eduardo Brandão]. 1999.
- DURKHEIM, Émile; MAUSS, Marcel. **Algumas formas primitivas de classificação**. Émile Durkheim: Sociologia. São Paulo, Ática, 1981[1903].
- ELIAS, Norbert. **Mozart: sociologia de um gênio**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 1995

- GALA, Paulo. **A teoria institucional de Douglass North**. Revista de Economia Política, vol. 23, nº 2 (90), abril-junho/2003
- GEERTZ, Clifford. **A interpretação das culturas**. Rio de Janeiro: Ed. Guanabara. 1989. [1973].
- _____. **O saber local**. 5. ed. Rio de Janeiro: Vozes. 2002.
- GIDDENS, Anthony. **As consequências da modernidade**. Unesp, 1991. Disponível em <http://blog.newtonpaiva.br/direito/wp-content/uploads/2012/08/PDF-D16-04.pdf>. Acesso em 08 de maio de 2014.
- HALL, Stuart. **A identidade cultural na pós-modernidade**. 1997.
- HERVIEU-LÉGER, Danièle. WILLAIME, Jean-Paul. **Sociologia e religião: abordagens clássicas**. Aparecida. SP: Ideias & Letras, 2009.
- HOFSTEDÉ, Geert. **Culture's consequences: International differences in work-related values**. Sage, 1984.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. **Prospect theory: An analysis of decision under risk**. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, p. 263-291, 1979.
- KLAES, Matthias et al. **A conceptual history of the emergence of bounded rationality**. *History of political economy*, v. 37, n. 1, p. 27-59, 2005. Disponível em <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.7.7036&rep=rep1&type=pdf>. Acessado em 05 de março de 2015.
- LAPLANTINE, François. **Aprender antropologia**. Brasiliense, 1988.
- LARAIA, Roque de Barros. **Cultura: um conceito antropológico**. Zahar, 2007.
- LÉVI- LÉVI-STRAUSS, Claude. **Antropologia estrutural dois**. Edições Tempo Brasileiro, 1976.
- MAGALHÃES, Carlos Augusto Teixeira. **Considerações sobre Individualismo, Racionalidade e Teoria da Estruturação**. Disponível em <http://blog.newtonpaiva.br/direito/wp-content/uploads/2012/08/PDF-D16-04.pdf>. Acesso em 08 de maio de 2014.
- MAINE, Henry Sumner. **Ancient Law: Its Connection with the Early History of Society and Its Relation to Modern Ideas**. New York: Dorset, 1986 [1861].
- MALINOWSKI, B. **Crime e costume na sociedade selvagem**. Brasília/ São Paulo: Ed. UnB/ Imprensa Oficial do Estado, 2003.
- MAUSS, M. **Ensaio sobre a dádiva. Forma e razão da troca nas sociedades arcaicas**. In: *Sociologia e Antropologia*. v. II. São Paulo Edusp. 1981 [1923-24].
- MIGUELES, Carmen Pires. **O estudo da cultura organizacional: as dificuldades estão no objeto ou nas formas de defini-lo?**. *Cadernos EBAPE*. BR, v. 1, n. 2, p. 01-16, 2003. Disponível em

<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/cadernosebape/article/viewFile/4868/3602>. Acesso em 20/02/2013.

- MONTERÍN, Jesús. **Algumas Distinções sobre a Noção de Indivíduo**. Trad. Itamar Luís Gelain. Revista Litterarius Vol. 11 | N. 02 | 2012. ISSN 2237-6291. Disponível em <<http://www.fapas.edu.br/revistas/litterarius/>>. Acesso em 05/13/2013
- NORTH, Douglass C. **The rise of the western world: A new economic history**. Cambridge University Press, 1973.
- NORTH, Douglass C. **Structure and change in economic history**. New York, 1981.
- NORTH, Douglass C. **The New Institutional Economics and Development**, Washington University in St. Louis, p.1. 1992.
- NORTH, Douglass. **Institutions, ideology and economic performance**. Cato Journal, vol. 11, n.3 (1992a). Cato Institute. pp. 477-496.
- NORTH, Douglass C. **The new institutional economics and third world development**, p. 17-26, 1995.
- _____. **The Role of Institutions in Economic Development: Gunnar Myrdal Lecture**. United Nations Publications, 2003.
- _____. **Understanding the process of economic change**. In: Forum Series on the Role of Institutions in Promoting Economic Growth. 2003. p. 1-21.
- NORTH, Douglass C. **Understanding the process of economic change**. Academic Foundation, 2006.
- _____. **Institutions and economic growth: an historical introduction**. World development, v. 17, n. 9, p. 1319-1332, 1989.
- _____. **Economic performance through time**. The American economic review, p. 359-368, 1994.
- _____. **Five propositions about institutional change**. Economics Working Paper Archive at WUSTL, 1993.
- _____. NORTH, Douglass C. **Economics and cognitive science**. Economics Working Paper, v. 9612002, 1996.
- _____. **“Institutions”**, Journal of Economic Perspective, 5: 97-112 (1991)
- NORTH, Douglass C.; WALLIS, John Joseph; WEINGAST, Barry R. **A conceptual framework for interpreting recorded human history**. National Bureau of Economic Research, 2006. Disponível em: <http://www.international.ucla.edu/cms/files/north_wallis_weingast.pdf> Acesso em 20 de novembro de 2013. [s.d.]
- _____. **Transaction costs, institutions, and economic performance**. ICS Press, (1992b). pp. 5-32.

- NORTH, Douglass C. **The paradox of the West**. Economics Working Paper Archive, Washington University—St. Louis, Missouri, 1993.
- NORTH, Douglass C. **Understanding the process of economic change**. Academic Foundation, 2005.
- NORTH, Douglass C.; WALLIS, John J.; WEINGAST, Barry R. **Violence and social order. A conceptual framework for interpreting recorded human history**. New York, 2009.
- OSTROM, Elinor. **Governing the commons: The evolution of institutions for collective action**. Cambridge university press, 1990.
- PAIM, Bruno. **O conceito de racionalidade no institucionalismo**. Trabalho de conclusão de graduação. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Faculdade de Ciências Econômicas. Curso de Ciências Econômicas. Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/25399>. Acesso em setembro de 2013. Porto Alegre, 2009.
- PAREKH, Bhikhu C. **Rethinking multiculturalism: Cultural diversity and political theory**. Harvard University Press, 2000.
- PETERS, Gabriel. **Agência, estrutura e práxis: uma leitura dialógica da teoria da estruturação de Anthony Giddens**. Revista Teoria e Sociedade, v. 1, n. 1, 2011. Disponível em <http://www.teoriaesociedade.fafich.ufmg.br/index.php/rt/article/viewFile/13/12>. Acesso em 14/19/2014.
- QUINTANEIRO, T., BARBOSA, M.L., OLIVEIRA, M.G. **Um toque de clássicos. Durkheim, Marx e Weber**. Belo Horizonte: UFMG, 1995.
- RADCLIFFE-BROWN, Alfred Reginald; FREIRE, Maria João Remy. "O Direito Primitivo", in **Estrutura e função nas sociedades primitivas**. 1973.
- ROCHA, Décio; DEUSDARÁ, Bruno. **Análise de Conteúdo e Análise do Discurso: aproximações e afastamentos na (re) construção de uma trajetória**. Alea: Estudos Neolatinos, v. 7, n. 2, p. 305-322, 2005.
- RUTHERFORD, M. **Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism**. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- SAUSSURE, Ferdinand de. **Curso de linguística geral**. São Paulo: Cultrix, 1997.
- SCOTT, John(org). **50 grandes sociólogos contemporâneos**. [Tradução: Renato Marques de Oliveira]. São Paulo: Contexto, 2014.
- SENA, Jose Mauro Lopes. **A estrutura da liberdade**. Instituto Liberal. Disponível em http://www.institutoliberal.org.br/blog/estrutura-da-liberdade/?utm_source=Assinantes+do+site+do+Instituto+Liberal&utm_campaign=df3b347be9-RSS_EMAIL_CAMPAIGN&utm_medium=email&utm_term=0_b1c6494f94-df3b347be9-133143165. Acesso em 29-04-2014.

- SIMON, Herbert A. **A behavioral model of rational choice.** The quarterly journal of economics, p. 99-118, 1955.
- SIMON, Herbert A. **Theories of bounded rationality.** Decision and organization, v. 1, n. 1, p. 161-176, 1972.
- SIMON, Herbert A. 1997. **Administrative behavior. A study of decision-making processes in administrative organization.** Fourth Edition. New York, Free Press. 368p.
- TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. **The framing of decisions and the psychology of choice.** Science, v. 211, n. 4481, p. 453-458, 1981.
- TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. **Rational choice and the framing of decisions.** Journal of business, p. S251-S278, 1986.
- Udehn, Lars. **Methodological Individualism: Background, History and Meaning.** Routledge Studies in Social and Political Thought. London: Routledge, 2001.
- VERNANT, Jean-Pierre. **Mito e pensamento entre os gregos: estudos de psicologia histórica.** Paz e Terra, 1990.2ed.
- WILLIAMSON, Oliver E. **The new institutional economics: taking stock, looking ahead.** Journal of economic literature, p. 595-613, 2000.
- WEBER, Max. 2000. **Economia e Sociedade: fundamentos de sociologia compreensiva.** Trad. Regis Barbosa e Karen Elsabe Barbosa; ver. téc. De Gabriel Cohn, 3ª Ed. Brasília: Editora Universidade de Brasília. Vol I.
- WEBER, Max. **A ética protestante e o espírito do capitalismo.** Editora Martin Claret. 2001.
- WORLD BANK. 1997. **World Development Report 1997: The State in a Changing World.** A world bank publication.
- WORLD BANK. 2015. **World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior.** Washington, DC: World Bank. doi: 10.1596/978-1-4648-0342-0.
- ZWEYNERT, Joachim. **Interests versus culture in the theory of institutional change?.** Journal of Institutional Economics, v. 5, n. 03, p. 339-360, 2009.