

O PROCESSO DE CRIAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES SEGUNDO DOUGLASS NORTH (1990) E UMA AVALIAÇÃO CRÍTICA DA LÓGICA NORTHIANA

PAULA PASSANEZI

Doutora em Economia de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas; Coordenadora do curso de Ciências Econômicas na UNINOVE.

ppassanezi@uninove.br

RESUMO

Este artigo tem o objetivo de compreender o processo de criação das instituições, de acordo com a teoria desenvolvida por Douglass North (1990), segundo a qual é um processo lógico em que as instituições nada mais são do que uma criação humana. Sua criação está associada a idéia de que é um modo de obter ganhos pecuniários. Infelizmente a criação das instituições não segue necessariamente essa lógica. Os seres humanos são criaturas que têm sentimentos e emoções e nem sempre o processo de criação acompanha essa descrição. É necessário compreender a lógica de cada ato humano se quisermos entender esse processo nas instituições.

Palavras-chave: instituições; Douglass North; lógica; novo institucionalismo; não-lógica.

ABSTRACT

This article aims to understand the institutions' process of creation. According to the theory developed by Douglass North (1990) this is a logical process. The institutions are nothing else than a creation of human beings. Its creation is attached with the idea that it's a way of improving its monetary gains. Unfortunately, the creation of institutions does not follow necessarily its logic. Human beings are creatures with feelings and emotions and the process of creation not always follows this description. It is necessary understand the logic inside each act if we want to understand the institutions' process of creation.

Key words: institutions; Douglass North; logic; new institutionalism; non-logic.

1 INTRODUÇÃO

Ao nos lançarmos à investigação de determinados fenômenos econômicos, faz-se necessário, na maioria das vezes, inserir certas suposições para que possamos chegar a um entendimento amplo e coerente do assunto investigado. A utilização de suposições tem o objetivo primeiro de simplificar a realidade e de facilitar a elucidação do pensamento econômico. A própria elaboração da teoria econômica recorreu inúmeras vezes a simplificações da realidade. A clássica lei da oferta e procura, por exemplo, foi construída a partir da simplificação e da abstração da realidade, para que se tornassem compreensíveis os mecanismos de variações nos preços e os seus efeitos sobre as quantidades demandadas e ofertadas. O mesmo procedimento de simplificação foi fartamente utilizado pelas teorias que tentaram analisar o comportamento humano.

A teoria econômica tradicional supõe que os agentes econômicos adotam comportamento racional, cuja racionalidade implícita se vale de duas definições: a primeira caracteriza o comportamento racional como aquele que possui consistência interna, e a segunda o relaciona com a maximização do auto-interesse (SEN, 2000, p. 28).

A consistência interna representa a capacidade de explicar o conjunto de escolhas reais como resultado de maximização segundo alguma relação binária, por sua vez transitiva e representável por uma função numérica que a pessoa maximiza. O indivíduo corresponde àquele sujeito calculista e maximizante que é dotado de capacidade ímpar de ordenar e matematizar suas preferências e, conseqüentemente, seus desejos e objetivos. Sen (2000) acha difícil considerar a existência de uma consistência puramente interna como a única condição necessária para definir se o sujeito age racionalmente ou não, posto que, por si só, ela não é convincente. As escolhas efetuadas pelos indivíduos derivam de uma interpretação da realidade e envolvem outras características externas como, por exemplo, as motivações, os valores e a natureza das preferências.

Relacionar o comportamento racional ao auto-interesse também traz problemas de análise. É certo que a característica principal do homem econômico da suposta teoria tradicional é que este seja um sujeito auto-interessado e busque incessantemente os próprios interesses. O autor questiona se realmente o chamado homem econômico é de fato aquele que se dedica incessantemente a essa busca. Existem outros motivos que guiam a ação humana? Será que apenas o auto-interesse é responsável por ela? E o que dizer das ações irracionais? Seriam loucos esses indivíduos? Por que agiriam assim?

O aparato teórico neoclássico é embasado justamente nesses pressupostos de racionalidade mencionados. A teoria desenvolvida por North (1990) nasce das críticas tecidas pelo autor a alguns dos postulados da teoria neoclássica. Mesmo reconhecendo como falsa e infundada a premissa de que os indivíduos são detentores de visão completa e capacidade computacional ilimitada, ainda assim mantém uma série de pressupostos neoclássicos na sua teoria das instituições, o que justifica a importância de questionar a suposição de racionalidade embutida em sua teoria. A racionalidade de sua teoria é puramente econômica, haja vista que, “[...] os indivíduos sabem o que é do seu interesse e agem conforme [...]” (NORTH, 1994, p. 362). O autor reconhece que esse pressuposto só é válido em mercados altamente competitivos e desenvolvidos, nos quais os indivíduos fazem a ‘melhor’ escolha dentre as existentes. Sob condições de incerteza, o comportamento dos indivíduos foge a essa regra racionalista, inserindo-se um comportamento de aprendizado e de aprimoramento das habilidades com o objetivo último de maximizar a renda pessoal.

A compreensão de trajetórias econômicas tão díspares envolve mais do que uma análise estritamente econômica das escolhas realizadas pelos agentes econômicos. Para que nosso estudo seja mais completo, é importante considerar esse aspecto nas decisões, pois nem sempre elas serão revestidas completamente pela racionalidade econômica. Muitas decisões nesse âmbito fazem interface com outras esferas como a política, por exemplo, cuja racionalidade é bastante diferente; ademais, o entrelaçamento entre essas duas esferas muitas vezes pode gerar resultados econômicos inteiramente adversos e completamente longínquos da racionalidade propriamente dita.

A teoria institucional desenvolvida por North reconhece a existência de diversos mercados – políticos, de bens, de votos, de ideologias etc. –, cujas trocas são realizadas de acordo com os preços dessas mercadorias. Esses preços, por sua vez, variam conforme os custos da vontade de impor certas idéias que o autor denomina ‘custos de transação’ e, dependendo do poder de barganha dos indivíduos e grupos, poderão ser minimizados ou não. O processo de criação das instituições corresponde a um reflexo das negociações ocorridas entre as partes na tentativa de minimizar esses custos. Dito de outra forma, podemos dizer que a racionalidade embutida nesse processo de criação é estritamente econômica.

O presente artigo procura ir além dessa explicação, avançando duas considerações que a teoria de North não abordou: 1) os indivíduos são únicos e dotados de

pensamentos e idéias próprios, e nada garante que as instituições possam expressar com fidelidade seus anseios e desejos, e 2) mesmo que instituições consigam expressar esses anseios, a racionalidade embutida é outra e não passa somente pela esfera econômica. Parece-nos que elas podem nascer de decisões não econômicas, implicando uma análise de decisões políticas cuja racionalidade pode ser completamente diferente.

A primeira parte deste artigo discorrerá sobre os fundamentos do pensamento de Douglass North, conforme ele propôs na obra *Institutions, institutional change and economic performance* de 1990. Em seguida mostraremos as principais críticas de diversos autores com relação a esses fundamentos, baseando-nos em Pareto (1946) e March (1978), para os quais nem sempre as decisões econômicas passam necessariamente pela lógica estritamente econômica. Por fim, teceremos as nossas considerações finais a respeito da teoria desenvolvida pelo autor.

2 O PENSAMENTO DE DOUGLASS NORTH

As diferenças econômicas e sociais entre países intrigam economistas e sociólogos. As causas para a existência de situações tão díspares têm sido tema central das teorias que procuram estudar a evolução dos países.

Sob a ótica da ciência econômica, a base das teorias de crescimento advém de questões levantadas por seus primeiros pensadores como Smith (1776), Ricardo (1817) e Malthus (1798). Mais tarde, autores como Schumpeter (1934), Harrod (1939), Domar (1946), Solow (1957 e 1958) e Arrow (1962) destacaram-se na discussão do tema. Para a maioria deles, o crescimento era visto como um vetor resultante do comportamento e da dinâmica de acumulação de fatores de produção, sejam eles capital físico ou humano; dos efeitos do progresso tecnológico sob a forma de novas descobertas de produtos e técnicas de trabalho, ou ainda do poder de monopólio como incentivo para o avanço tecnológico.

Em suma, o diferencial entre países ricos e pobres tem-se revelado crescente, com a teoria neoclássica mostrando-se incapaz de justicar as razões que o expliquem. Diante dessa limitada capacidade explicativa, vertentes alternativas de pensamento surgiram, com destaque para a teoria institucional capitaneada por Douglass North, um dos primeiros a relacionar as instituições ao desempenho econômico das nações.

Na realidade, o autor norte-americano estava preocupado em responder a duas questões importantes sobre crescimento econômico: uma delas sobre os motivos que levam países a trajetórias de crescimento tão divergentes, e outra que se refere à insistência de caminhos

desastrosos de crescimento em alguns países. Em outros termos, por que, ao perceber uma trajetória descendente de crescimento econômico, alguns países persistem nela? Alchian (1950) acreditava que a competição se encarregaria de eliminar as instituições inferiores e premiaria as que conseguissem sobreviver; com isso, haveria uma solução para os problemas humanos. North vinculou a resposta a essas duas questões ao binômio crescimento econômico e instituições de cada país. Para ele, o entendimento do processo de crescimento econômico das nações exige uma compreensão *a priori* do processo evolutivo das instituições, por estabelecer o elo entre passado, presente e futuro, bem como a estrutura de incentivos necessários para a existência de trocas eficientes ou ineficientes. Conforme o autor (op.cit., p. vii), “As escolhas feitas no presente e no futuro são moldadas no passado. E o passado só se pode fazer inteligível como história da evolução institucional.”

Na visão *northiana*, as instituições são mais que uma criação do ser humano; desempenham papel primordial na condução da economia de qualquer nação, pois, além de diminuir as incertezas que permeiam o dia-a-dia das pessoas, acabam se transformando em referencial de conduta para os indivíduos. O autor as classifica em dois grupos distintos: regras formais e regras informais. Quando o estabelecimento dessas instituições se dá de modo equivocado, o resultado econômico é medíocre. Essa instabilidade gera, por sua vez, uma ameaça aos direitos acordados entre as partes. Segundo North (1990, p. 7-8):

A economia das instituições emprega o termo direitos de propriedade em um sentido mais geral (que não corresponde seu papel na teoria legal) para definir os direitos de um agente em utilizar ativos de valor (Alchian, 1965). Os direitos de propriedade de um agente estão incorporados às regras formais e às regras sociais e costumes, e sua relevância econômica depende em como estes direitos estão organizados e reforçados pelos outros membros da sociedade.

A questão dos direitos de propriedade é primordial para compreendermos por que há trajetórias tão díspares de crescimento econômico. Quando a estrutura institucional é ineficiente ou fracamente assegurada, os direitos de propriedade não são garantidos e, conseqüentemente, temos elevados custos de transação. Com isso, abre-se espaço para roubar e enganar, o que leva esses países a uma trajetória de insucesso. O atraso do terceiro mundo é visto por North (1990, p. 110-111) como resultado do efeito das instituições na economia desses países, a saber:

Os países do Terceiro Mundo são pobres porque o arcabouço institucional que define os payoffs das atividades políticas e econômicas não encorajam a atividade produtiva [...] E para o Primeiro Mundo, não devemos apenas apreciar a importância da estrutura institucional como um todo que tem sido a responsável pelo crescimento da economia, mas de sermos conscientes sobre as consequências das mudanças marginais em andamento que estão continuamente ocorrendo [...]

Portanto, qualquer história de sucesso de crescimento econômico é, na visão do autor, fruto da evolução das instituições que, ao longo do tempo, tornou possível a construção de relações cooperativas entre as partes envolvidas no processo de troca. Ensina-nos ainda que o processo de criação das instituições é racional, com uma ponderação dos custos e benefícios econômicos. Por serem fruto da criação humana, elas podem perfeitamente gerar ou não crescimento econômico, e isso se deve principalmente a dois fatores: o aprisionamento a uma estrutura de instituições e a impossibilidade de reduzir a realidade a um universo de informações conhecidas, o que pode propiciar a criação de instituições que não sejam necessariamente as mais adequadas e eficientes. Exemplo dessa situação constata-se com frequência no ramo da tecnologia, no qual nem sempre a tecnologia escolhida corresponde àquela que gera uma produção maior e a um custo menor. É possível prevalecer uma tecnologia mediana em termos de eficiência, por razões políticas ou econômicas. Quando há prevalência de uma tecnologia menos eficiente, as nações simplesmente ficam aprisionadas a uma estrutura tecnológica que não é a melhor, o que, além de propiciar menos crescimento econômico, dificulta a penetração de tecnologias mais rápidas e eficientes. O mesmo ocorre com as instituições: as que surgem e conseguem manter-se nem sempre são as mais eficientes e, portanto, as que poderiam gerar um crescimento econômico mais satisfatório.

Em síntese, como a performance da economia é afetada pelo efeito das instituições sobre os custos de transação e de produção, nem sempre as instituições prevaletentes são as que minimizam esses custos de transação e, conseqüentemente, maximizam os efeitos sobre o crescimento econômico (NORTH, 1990, p. 5).

2.1 A QUESTÃO DA RACIONALIDADE E A TEORIA DE NORTH (1990)

Dougllass North reconheceu a dificuldade em teorizar sobre o comportamento humano. Apesar dos inúmeros esforços realizados pelas Ciências Sociais, por meio da

construção de teorias que tentassem explicar, da melhor forma possível, a dinâmica do comportamento do ser humano e da sociedade, as dificuldades persistiram. Por esse motivo, mostrou-se cético quanto à validade dos pressupostos neoclássicos, pois entendia que, por um lado, explicar o comportamento humano não é tarefa tão simples que possa ser resumida a uma simples regra de maximização da riqueza e, por outro, o indivíduo nem sempre está buscando exclusivamente essa maximização. Existem outras motivações importantes para o indivíduo como o altruísmo, ideologias ou restrições auto-impostas pelo grupo.

North argumenta que a omissão desses outros fatores motivadores prejudica a validade dos modelos neoclássicos, uma vez que influenciam as tomadas de decisão e, conseqüentemente, podem alterar o padrão de desempenho das economias. É fundamental considerar esses fatores motivadores adicionais para que possamos compreender a trajetória de crescimento das nações. Além disso, a mensuração de sua influência é feita pela quantificação da utilidade proporcionada ao indivíduo. Os mercados econômicos, assim como os políticos, são por natureza imperfeitos, ou seja, os indivíduos possuem informação incompleta e os custos são diferentes de zero. Isso implica dizer que, no estabelecimento de certas idéias, seus custos deverão ser arcados, correspondendo ao preço de imposição dessas idéias.

A idéia de maximização da utilidade permanece em North, só que de modo alterado, pois o autor, mesmo compreendendo que a realidade econômica é mais complexa e nela, conseqüentemente, os custos de transação sejam diferentes de zero, ainda assim acredita que o indivíduo é capaz de encontrar o ponto de satisfação máximo na sua curva de utilidade. Ele acredita que, do mesmo modo que os bens e serviços possuem preços, as idéias, ideologias, vontades poderiam ser expressas nesses termos, permitindo, assim, a maximização de suas utilidades. Portanto, para o entendimento do desempenho e do desenvolvimento econômico das sociedades, é fundamental compreender a influência de outros fatores motivadores nas tomadas de decisão e, conseqüentemente, seu efeito na criação das instituições de uma maneira mais geral.

Outro ponto abordado na teoria *northiana* refere-se à dificuldade de o indivíduo decifrar o ambiente que o cerca. Essa dificuldade é inerente à própria evolução das sociedades que, cada vez mais, deixam de ser meros *locus* de trocas econômicas individualizadas, para serem *locus* complexos e intrincados de transações, o que gera no indivíduo o que o autor denomina 'limitação cognitiva', isto é, uma limitação perceptiva do que se passa à sua

volta. Como os indivíduos são seres limitados em sua capacidade armazenadora e de decisão, isso resulta na formulação de modelos mentais que simplificam o deciframento do ambiente, com conseqüente impacto na tomada das decisões.

A construção desses modelos requer conhecimentos e habilidades específicas que podem ter sido herdados geneticamente, ou construídos de experiências pessoais obtidas ao longo da vida. Como permanentemente ocorrem novas experiências e situações inusitadas, pode-se dizer que os modelos mentais também estão sempre em franco processo de transformação. Por serem as instituições construídas a partir dessas estruturas mentais montadas pelo indivíduo, com o intuito de compreender o mundo à sua volta, dependendo de como são montadas ou transformadas, a sociedade pode enveredar ou não por uma determinada trajetória de crescimento.

2.2 A AÇÃO HUMANA E OS PRECONCEITOS DA RACIONALIDADE

A questão da racionalidade pressupõe o julgamento de um ser onisciente, capaz de perceber e escolher a melhor opção dentre as demais. Esse julgamento é, no entanto, temporário, pois novas situações estão sempre emergindo, sendo necessária a busca de outras ações mais adequadas e compatíveis para alcançar determinado objetivo.

Como a racionalidade dessas ações pressupõe o julgamento de um ser onisciente e tal característica pode ser encontrada apenas em um ser maior e divino, pode-se dizer que a maioria das ações humanas é limitada no que diz respeito à sua racionalidade. Ademais, os indivíduos deparam constantemente com situações novas, o que exige a adoção de novas estratégias de ação. Armazenar e ordenar das informações necessárias seria praticamente impossível, pois até finalizarmos a averiguação de todas elas para a tomada da decisão definitiva, talvez esta já não fosse mais adequada para aquele momento, pelo fato de a ação humana corresponder a um comportamento propositado. (MISES, 1949, p. 12); dito de outra forma, corresponde a um comportamento consciente que busca alcançar determinados fins. A ação é, portanto, algo real e não pode ser confundida como uma simples manifestação de preferências.

Diferentemente dessa concepção, Pareto (1936, p. 19) informa que “Existem ações cujos meios são apropriados aos fins em que meios e fins estão logicamente conectados. Existem outras ações em que não temos esses traços”. É importante considerar o fato de que algumas ações podem ser motivadas por sentimentos ou crenças e estar perfeitamente desconectadas com os fins. Os animais, por exemplo, agem muito mais de acordo com os

seus instintos (a satisfação da fome, do sono etc.); suas ações não são guiadas pela razão, da mesma forma que as ações humanas, mas por impulsos instintivos, que, em sua maioria, compreendem ações não-lógicas. Nos termos de Pareto (op.cit., p. 23), “[...] um certo número de ações em animais é carregada de um tipo de raciocínio, ou melhor, um tipo de adaptação dos meios e dos fins à medida em que mudam as circunstâncias”. O autor não classifica essas ações como lógicas, até porque elas poderiam ser reflexo inconsciente da luta pela sobrevivência naquele instante. Com a emergência de novas situações, os animais não conseguem ter tal discernimento e, com isso, elaborar ações mais adequadas, tal como ocorre com o ser humano.

Ainda segundo esse autor, diferentemente dos animais, o homem não consegue visualizar de forma plena a conduta de seus semelhantes. Não sabemos qual vai ser a próxima ação do indivíduo e, em geral, dela tomamos conhecimento pelos julgamentos das pessoas – a partir dessas impressões podemos elaborar um rol de motivos que conduzem os indivíduos a tomar determinadas atitudes. Já as ações dos animais, que são natas e se justificam somente pelo instinto, é muito fácil antever. O autor italiano afirma que o instinto funciona como uma espécie de guia das ações dos animais; assim, não causa espanto que, ao defrontarem com situações inusitadas, os animais ajam de forma não-lógica, pois sua capacidade de reelaborar novas ações é bastante limitada. Se o animal realiza uma ação diferente da usual, ou seja, da elaborada por seu instinto, trata-se de um discernimento que não é fruto da inteligência. O homem é o único ser capaz de, no uso de sua inteligência, elaborar inúmeras ações, a elas atribuindo os mais variados motivos. As ações não-lógicas, geralmente, são carregadas de sentimentos e crenças, elementos que influem na visão dos agentes em relação à realidade. Por isso, para alguns, determinados movimentos ou fenômenos são perfeitamente lógicos e, para outros, simplesmente não se mostram tão lógicos assim.

O oposto da ação, segundo Mises (1949, p. 14), corresponde ao comportamento inconsciente que, por sua vez, corresponde aos reflexos e às respostas involuntárias das células e nervos do corpo humano aos estímulos. Na verdade, não existe uma reação voluntária, ou melhor, pensada pelos indivíduos que detêm esse tipo de comportamento. É, portanto, uma ação sem consciência prévia, configurada, por exemplo, pelos indivíduos neuróticos ou esquizofrênicos. Para eles, todas as suas ações fazem sentido e estão perfeitamente alinhadas com pensamentos e idéias próprios, pelos quais procuram alcançar determinado fim. Pode ser que, aos olhos dos outros, o raciocínio utilizado por esses

indivíduos não seja muito adequado para o alcance de determinado fim, mas, para eles, faz sentido. Isso permite afirmar que sua lógica é diferente da nossa, que nos denominamos seres normais (PARETO, 1936, p. 21).

Uma vez que a sociedade é reflexo do modo pelo qual os indivíduos interagem entre si, para nos lançarmos à compreensão dos fenômenos sociais, precisamos voltar nossa atenção à análise das ações propriamente ditas. Como mostram as palavras de Pareto (op.cit., p. 19), “Todo fenômeno social deve ser considerado sob dois aspectos: como eles se apresentam na realidade e como ele se apresenta para a mente humana”.

Nesse sentido, daremos prosseguimento, definindo inicialmente o que vem a ser uma ação lógica e não-lógica na visão deste autor.

2.2.1 As ações lógicas e não-lógicas segundo Pareto

De acordo com este autor, as ações podem ser lógicas e não-lógicas, o que implica uma observação tanto objetiva quanto subjetiva. Em algumas delas, os meios estão logicamente conectados aos fins; em outras, esses traços simplesmente não existem.

Quando fazemos uma análise ‘objetiva’ de uma dada ação de um indivíduo ou de um grupo, estamos interessados em investigar como, de fato, esta ação aparece para um observador externo onisciente. Estamos falando do sentido objetivo por si mesmo. Na verdade, Pareto refuta veementemente qualquer tentativa de justificar determinada ação apenas aos olhos de alguns grupos. Ao analisar uma determinada ação com essa particularidade, sugere que estamos realizando uma análise ‘subjetiva’ da ação propriamente dita, e assim, sob esse aspecto, a análise pode variar tremendamente. Como depende de quem a enxerga e a analisa, tal ação pode fazer sentido ou não. Pode-se dizer que o aspecto subjetivo de um determinado episódio corresponde tão-somente a uma leitura bastante pessoal de determinada ação, ou dos fins que a orientam.

As ações lógicas compreendem aquelas cujos meios e fins estão logicamente conectados tanto sob o aspecto subjetivo quanto sob o aspecto objetivo; as ações tidas como não-lógicas compreendem aquelas em que não há conexão lógica sob um ou outro aspecto. A mudança do ambiente e do estado psíquico do indivíduo pode propiciar o surgimento de ações aparentemente não-lógicas: os princípios morais e religiosos, por exemplo, têm o poder de influir diretamente no estado psíquico do indivíduo. Como a religião e a moral são dogmas e geralmente não podem ser comprovados quanto à sua veracidade, as ações guiadas por eles podem ser completamente destituídas de lógica

para um observador externo, mas não para quem os segue.

Segundo Pareto (1936), estão também enquadradas nessa categoria de ações não-lógicas todas as biologicamente herdadas. É o caso dos esquizofrênicos que agem de forma completamente não-lógica, cujos movimentos ou ações estão simplesmente descolados da realidade e distantes de uma explicação lógica. Para o esquizofrênico, talvez tal ação tenha uma explicação coerente, em que os meios guardam relação com os fins, mas, na realidade objetiva e comum a todos nós, suas ações simplesmente nos parecem completamente destituídas de lógica, ou seja, os meios não correspondem aos fins. Pode-se dizer que tal ação está calcada em outras bases e não somente na razão

Na visão do autor, uma determinada ação é tida como lógica se, antes de mais nada, os meios corresponderem, objetiva e subjetivamente, aos fins de tal ação, e a logicidade de determinada ação só terá validade se for significativa para os diferentes grupos, pois não se podem dissociar as ações lógicas, uma vez que ocorrem em todas as realidades e estão relacionadas à veracidade dos fatos, seja para os brasileiros, seja para os norte-americanos, ou para os japoneses. Se existir alguma esfera em que tal ação não resulte no mesmo fim, põe-se em xeque sua coerência, o que caracteriza seu aspecto não-lógico.

2.3 A DIVISÃO DOS SELVES E SEUS EFEITOS NAS DECISÕES HUMANAS

Se remontarmos à problemática da cooperação levantada por North (1990), constataremos que, desde a sociedade mais primitiva até a mais complexa, o indivíduo nunca foi um ser livre para fazer o que bem entende. A própria sociedade encarregou-se de elaborar normas e padrões de conduta para tornar possível o convívio em grupo e buscar a cooperação, num mecanismo marcado pela institucionalização do comportamento humano. Como se pode, então, garantir que essas instituições retratem com fidedignidade os anseios destes indivíduos? Daí a dificuldade de transformar certos termos sociais em individualistas.

Há críticos que vão ainda mais longe e dizem que “[...] a pessoa pode ser vista como – ou na verdade – como um subconjunto, relativamente autônomo de ‘selves’[...]” (ELSTER, 1986, p. 4). O *self* compreende uma característica psicológica individual e específica da pessoa. Sua formação consiste em um processo interpessoal e intertemporal, ou seja, depende da interação com o meio e com outras pessoas, podendo variar ao longo do tempo. Este autor parte da idéia de que os *selves* existentes na mente humana podem interagir

tanto em conjunto, quanto isoladamente, dando vazão a ações conectadas ou não com a realidade do indivíduo; em sua multiplicidade também acarretam a formação de objetivos variados que podem perfeitamente estar relacionados ou não entre si.

Segundo Elster (1986), dentro de cada indivíduo, habitam dois homens distintos: o *homo economicus* e o *homo sociologicus*. O homem econômico está sempre em busca da satisfação pessoal e vê os outros indivíduos como instrumentos que se prestam à consecução de objetivos pessoais, ou como obstáculos e restrições ao alcance destes. O homem social, ao contrário, é governado pelas regras e normas sociais e extremamente preocupado com a opinião de terceiros sobre sua conduta. Dada a multiplicidade de *selves* existente na mente humana, Elster (op.cit.) provoca a seguinte reflexão: se o indivíduo é realmente, ao mesmo tempo, a interação de duas pessoas diferentes no seu interior, o que de fato delimita a atuação desses dois indivíduos na mente humana? Como mostra o autor, a delimitação entre o *homo economicus* e o *homo sociologicus*, internamente, é uma tarefa árdua, pois teríamos de compreender a relação entre essas duas versões 'humanas', tanto a curto quanto a longo prazo.

Segundo Marglois (1982 apud ELSTER, 1986, p. 27), a mensuração das duas versões 'humanas' que prevalece dentro de nós depende do grau de satisfação gerado pelas ações sociais ou econômicas. De início ocorre, necessariamente, um *trade-off* entre ações econômicas (dirigidas pelo interesse próprio) e ações sociais (dirigidas pelo interesse social), que pode ser mensurado em termos de grau de utilidade proporcionado ao indivíduo. Esse *trade-off* dá-se exatamente nos moldes pensados por North (1990); em um segundo momento, no entanto, o próprio indivíduo fará uma reflexão de quanto já devotou suas ações a causas sociais e, dependendo da satisfação de dever cumprido, o indivíduo opta por cessar tais ações ou não. O mais interessante na visão de Marglois é que não se trata de uma divisão de *self* propriamente dita, até porque o indivíduo mesmo é o responsável pela continuação ou não de determinada ação.

Em alguns casos, podem surgir conflitos entre o *self* social e o *self* econômico. Esses conflitos são de uma outra natureza e não estão diretamente relacionados à ordem econômica nem à social. Elster (op.cit.) dá um exemplo divertido de um sujeito que corta a grama da sua casa. O filho de seu vizinho poderia perfeitamente cortá-la por US\$ 8,00; o sujeito, no entanto, não cortaria nem por US\$ 20,00 a grama de qualquer outro colega do bairro. Esse exemplo aponta aspectos interessantes do homem econômico e do homem social de que falamos. Primeiro,

mostra que as pessoas avaliam os gastos diferentemente do custo de oportunidade, o que as leva a elaborar pressuposições não justificadas em favor de outras variáveis importantes como, por exemplo, a manutenção do *status quo*. Segundo o autor, isso ocorre porque "a pessoa reage ao modo pelo qual as opções são apresentadas e não simplesmente ao conteúdo que existe nelas." (ELSTER, op.cit., p. 5). Isso é tão verdadeiro que, se a ação de cortar a grama do vizinho pelos mesmos US\$ 8 fosse por uma causa nobre – por exemplo, angariar fundos para ajudar uma instituição de caridade –, talvez o sujeito se inclinasse a realizá-la. Em termos monetários, as duas situações são equivalentes, mas apenas quando surge a possibilidade de direcionar os recursos da execução do corte da grama para uma causa social, o comportamento parece ser mais aceitável.

Por outro lado, é possível que os *selves* existentes no interior da mente humana também estejam parcialmente desintegrados ou divididos. Para Elster (op.cit.), isso decorre de uma falha de integração ou coordenação entre os *selves*, uma fissura que possibilita a formação de crenças contraditórias que podem coexistir pacificamente ao longo de toda a vida do indivíduo, principalmente se pertencerem a diferentes domínios da existência. O autor exemplifica com o caso da criança que espera ansiosamente pelo presente do Papai Noel, mas ao mesmo tempo pergunta aos pais o preço dos presentes de Natal, ou ainda dos etíopes que acreditam sejam os leopardos animais sagrados e, portanto, incapazes de maltratar alguém – nos dias sagrados, no entanto, os etíopes cerram suas portas, para evitar que os seres sagrados entrem e façam estragos. É fundamental, como foi mostrado, considerar o modo pelo qual as opções são apresentadas aos indivíduos e como estes reagem a essas oportunidades.

A existência de muitos *selves* também propicia o aparecimento de conflitos internos e a adoção de comportamentos inconsistentes. Schelling (1982) atribuiu a emergência de comportamentos dessa natureza a uma espécie de campeonato que existe entre os diferentes *selves* da mente humana. De fato, é muito comum observar pessoas se comportarem como se tivessem dois *selves* diferentes, um que deseja ardentemente emagrecer e o outro que adora chocolate. Em muitos casos, os indivíduos são lançados a adotar certas estratégias de conduta de modo que facilitem o alcance dos objetivos traçados. É o caso da pessoa que está de regime e almeja perder alguns quilos. Nesse sentido, ela evita ter uma vida social muito agitada e que demande a sua presença em jantares e festas. Na verdade, o que ocorre é o que Schelling (op.cit., p.39) denomina de "manipulação interna de *selves*".

Conforme Elster (1986, p. 10):

Primeiramente, o mais óbvio, tentarei de proteger o meu self contra qualquer coisa que o enfraqueça removendo a fonte de tentação, ou seja, um self talvez tente garantir que o outro não seja exposto a tentação [...] Depois, tentarei tornar o meu self mais invulnerável contra estratégias que eu talvez utilize para ir em frente.

Por outro lado, é difícil afirmar a existência interna de manipulação entre os selves, pois “a assimetria com relação a capacidade para o comportamento estratégico nos ajuda a identificar a pessoa, mas não nos fala quais os objetivos que são mais valiosos ou autônomos” (op.cit., p. 21-22). Isso é tão verdade que não podemos necessariamente afirmar que as ações dos indivíduos correspondem ou não aos objetivos que desejam alcançar. Isso depende da necessidade de considerar fatores tanto de ordem externa [pressões por parte do grupo, lobbies etc.] quanto interna [crenças, religiões, etc.]. Trazendo a discussão para as instituições, essa divisão de *self* na mente das pessoas dificulta o alcance de objetivos ditos comuns. Isso porque, de um lado, os indivíduos são únicos e existe uma gama de objetivos que podem ser comuns ou não ao grupo; de outro, dependendo de como as oportunidades se apresentam ao indivíduo, suas ações podem ser diversas, pois uma simples alteração de contexto pode engendrar a adoção de atitudes também diferentes, conforme pudemos observar nos exemplos anteriores. Os ganhos monetários podem ser equivalentes, mas as ações não são guiadas única e exclusivamente pelo homem econômico. Como o próprio Elster (op.cit.) mostra, existe em nós um outro ser, um homem social. Por serem instituições originárias basicamente de decisões coletivas e não de decisões individuais, como imaginou North (1990), pode-se inferir que estas estão sujeitas a manipulações, cuja moeda de troca não é apenas e necessariamente a pecuniária, podendo também ser a troca de favores, de votos etc.

Correia (1999, p. 23) afirma que “a convenção fundante da sociedade política são as regras de decisão que são nada mais do que a agregação das preferências individuais.” Nem sempre as preferências sociais correspondem ao vetor resultante das preferências individuais. O teorema da impossibilidade de Arrow (1963) expõe claramente isso: a transformação das preferências individuais em sociais exige que sejam completas, transitivas e reflexivas. Às vezes, esses pré-requisitos não são satisfeitos, a não ser quando temos a figura do ditador exercendo influência na formação de unanimidade e independência das preferências individuais.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Douglas North focaliza sua abordagem do processo que engendra a criação das instituições nos próprios indivíduos ou em determinado grupo social. Esse reducionismo no foco impetrado por ele acabou restringindo a aplicabilidade e o potencial analítico da teoria desenvolvida pelo autor.

É importante considerarmos outros pontos. Embora as decisões sejam tomadas pelo indivíduo, ou grupo social, elas não deixam de ser decisões coletivas. Um segundo aspecto a ser considerado é que cada indivíduo é um ser único dotado de características e pensamentos próprios. Esses dois aspectos nos levam a propor algumas questões adicionais: até onde as instituições retratam fielmente os pensamentos e idéias de indivíduos tão diferentes entre si? Qual o peso dos ganhos econômicos na formatação das instituições?

De acordo com Elster (1986), cada indivíduo é um ser único possuidor de livre arbítrio e, portanto, de objetivos variados. Por serem as decisões de natureza coletiva, não podemos afirmar que as instituições retratam fielmente o objetivo comum ao grupo. Segundo o autor, o indivíduo é um ser econômico e social ao mesmo tempo. Por isso, nada garante que a criação das instituições seja um processo racional, em que se ponderam única e exclusivamente os ganhos econômicos; deve-se considerar também que as decisões que engendram a criação das instituições passam por outra esfera – a política, cuja racionalidade difere da econômica.

Muitas teorias tentam até hoje compreender a lógica do comportamento humano, tarefa que não é das mais fáceis. Existem esforços muito grandes para tentar racionalizar o comportamento humano e enquadrá-lo em uma estrutura de racionalidade calculada. March (1978) argumentou que muitos desses modelos são inadequados, por focarem erradamente a unidade de análise, ou caracterizarem inapropriadamente as preferências envolvidas nessa análise. Quando se insere a incerteza como componente, a elaboração de uma teoria comportamental se complica mais ainda.

Elster (1986) também atentou para a influência que as emoções e sentimentos exercem no processo de decisão humana; o mesmo *insight* pode ser atribuído a March (1978) ao assumir que essa ‘inteligência’ do processo de racionalização pode ser também afetada pelas emoções.

Após explorarmos todas essas diferentes formas de pensar o que vem a ser racionalidade, concluímos que não se pode entendê-la como algo extremamente simplificado nem como mero cálculo das conseqüências dos processos decisórios. Mesmo que esses cálculos sejam confirmados,

apenas ajudarão a interpretar determinado tipo de comportamento, mas não a prevê-lo. Daí a importância de pensar a racionalidade num contexto mais amplo, procurando compreender as ações dos demais indivíduos e como elas interagem entre si. Os cálculos em torno do resultado das ações são importantes, mas não constituem o único fator que influencia essa inteligência. Como mostram Pareto (1936) e March (1978), a racionalidade não pode ser medida única e exclusivamente pelo cômputo dos resultados da referida ação. É importante considerar por que determina regra permanece por muito tempo ainda que pareça irracional, ou seja, sem conexão entre meios e fins, seja pelo aspecto subjetivo, seja pelo objetivo.

Muitas decisões podem ser incompreensíveis na abordagem da racionalidade calculada, pois se sabe que nem todos os atos individuais são plenamente conscientes dos objetivos pessoais e resultados futuros. É importante lembrar que o conhecimento se acumula e se transforma com o tempo, sem que as pessoas e organizações tenham consciência disso. O que interfere no processo decisório, afetando, sobremaneira, a inteligência das ações propriamente ditas.

REFERÊNCIAS

- ARROW, Kenneth. The economic implications of learning by doing. *Review of Economic Studies*, n.29, p.155-173, June 1962.
- CORREIA, Eduardo. *Abertura econômica e distribuição de renda*, USP/ IPE, 1999.
- DOMAR, Evsey D. Capital Expansion, Rate of Growth and Employment. *Econometrica*, n. 14, p.137-147, April 1946.
- ELSTER, Jon. *The multiple self*. Cambridge: Cambridge Press, 1986.
- HARROD, Roy F. An Essay in Dynamic Theory. *Economic Journal*, n. 49, p.14-33. June 1939.
- MALTHUS, Thomas. *An Essay on the Principle of Population*. London: W. Pickering, 1798.
- MARCH, James G. Bounded rationality, ambiguity and the engineering of choice. *The Bell Journal of Economics*. v. 9, n. 1, p. 587-608, Spring 1978.
- MISES, Ludwig von. *Ação humana – Um tratado de Economia*. 2. ed. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1995, 890 p.
- NORTH, Douglass. *Economic performance through time*. The American Economic Review, v.84, n.3, p.359-368, June 1994.
- NORTH, Douglass. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 151 p.
- PARETO Vilfredo. *Compendium of general sociology*. Minneapolis: University of Minnesota, 1936. 471 p.
- RICARDO, David. *On the principles of Political Economy and taxation*. Cambridge: Cambridge University, 1817.
- ROMER, Paul M. Increasing returns and long-run growth. *Journal of Economy*, v.5, n. 94, p.1002-1037. Oct. 1986.
- SCHUMPETER, J. A. *The theory of economic development*. Cambridge: Harvard University Press, 1934.
- SEN, Amartya. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Cia. das Letras, 2000, 98 p.
- SMITH, Adam. *An inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations*. New York: Random House, 1776.
- SOLOW, Robert. Technical change and aggregate production function. *Review of Economics and Statistics*, n. 39, p. 312-320, Aug.1957.

Recebido em: 2 abr. 2003
Aprovado em: 25 abr. 2003

