

Performatividade da ciência econômica: esclarecendo os termos e estabelecendo pontes

Celso Neris Jr.; Rafael Galvão Almeida; José Ricardo Fucidji*

Artigo submetido ao XXI Encontro Nacional de Economia Política

Área: 1. Metodologia e História do Pensamento Econômico

Resumo: A ideia de que a ciência econômica cria o mundo mais do que apenas o descreve é o entendimento geral do que a “tese de performatividade” procura dizer. É uma ideia controversa que tem sido amplamente discutida e criticada por cientistas sociais. Por vezes, estas críticas subestimam o potencial que esta tese possui, seja por compreensão equivocada do seu significado ou por entenderem que ela não possui elementos relevantes para compreender fenômenos complexos da realidade social, como a influência que as teorias possuem sobre a realidade. Este texto busca discutir, a partir da tese de performatividade, a prática e proposições dos economistas teóricos. Os economistas fazem modelos que procuram captar a realidade, mas ao mesmo tempo buscam moldar o comportamento dos indivíduos (inclusive de maneira profunda) e das instituições. As instituições e o comportamento individual interagem entre si coerentemente através destas teorias. Por fim, é possível imaginar que a teoria econômica seja também moldada pelas estruturas sociais da qual faz parte.

Abstract: The commonsensical view of what “performativity thesis” means sees economics making the world more than just describing it. Performativity is a disputed idea which has been largely debated and criticized by social scientists. Those critiques sometimes obliterate its theoretical import and meaning, either by misunderstanding its message or by denying its potential for delivering that message: in a complex social reality, how theories create, fashion (or, in our view, have effects in) the same reality they are aiming to analyse or describe. This paper deals with practices and claims by economic theorists, using the performativity thesis. Economists usually build models pursuing to catch reality but, in the same effort, they try to fashion individuals’ and institutions’ behavior (and sometimes they are deeply affected). Institutions and individuals’ behavior consistently interact by leaning on theories. Our contribution to this debate is to point out effects flowing reversely, from social structures to economic theory.

* Respectivamente, doutorando em Teoria Econômica pelo IE/Unicamp, doutorando em Teoria Econômica pelo CEDEPLAR/UFMG e Professor Assistente do Departamento de Economia da Unesp/Araraquara. Emails: cnerisjr@gmail.com, rga1605@gmail.com e jrfucidji@fclar.unesp.br.

1. Introdução

Na virada do milênio, uma das memes mais populares na internet era a “inversão russa”. A primeira versão surgiu numa campanha publicitária da década de 1980 feita por um imigrante soviético chamado Yakoff Smirnorff, que dizia: “*In America you can always find a party; in Soviet Russia, the Party can always find you*”. A internet redescobriu a frase nessa época e fez inúmeras versões que seguiam essa fórmula: uma afirmação seguida pela inversão dessa afirmação (Lieberman, 2004). Um exemplo em economia seria: na América, você cria modelos econômicos; na Rússia Soviética, os modelos econômicos criam você. Não se pretende dizer que isso seja mais do que uma brincadeira. Porém, para um observador que nunca ouviu falar do tema deste artigo, esta seria uma maneira de descrever o projeto da análise de performatividade.

O objetivo do estudo da performatividade da economia consiste em estudar como a economia enquanto ciência (*economics*) influencia a economia como objeto de estudo (*economy*). MacKenzie (2006a, p. 16) define assim a performatividade: “a disciplina acadêmica da economia nem sempre fica fora da economia, analisando-a como uma coisa externa; algumas vezes é parte intrínseca dos processos econômicos”. À primeira vista é uma abordagem que faz a economia olhar para si mesma. Que tipos de processos ocorrem entre a elaboração de modelos e suas aplicações? O que se ganha e o que se perde durante o processo de transferência? Mackie (1998, p. 3) comenta que pouco esforço é direcionado a perguntas do tipo “por que a teoria econômica existe na sua forma atual?” Embora seja uma prática comum entre os economistas depreciar sua contribuição real à sociedade¹, a grande verdade é que os economistas e suas teorias importam, e importam muito (Faulhaber e Baumol, 1988; Litan, 2014²).

Alan Blinder comenta “um elemento de ‘a vida imita a arte’ na história recente: economias reais têm sido modificadas de forma a se parecerem mais com o modelo idealizado do economista” (Blinder, 1999). Robert Nelson confirma que uma das principais funções do economista no setor público é dar legitimidade a certas ideias e arcabouços de análise e implementá-las. O economista atuante não pode ficar neutro, pois está num ambiente que em que suas capacidades e opiniões têm um valor capaz de causar mudança (Nelson, 1987). Por isso, Nelson afirma também que, não raro, os conflitos de opinião econômica são tão intensos, que assumem uma dimensão religiosa³ (Nelson, 2001).

¹ “Economistas exercem uma influência pequena e raramente identificável nas sociedades em que vivem.” (George Stigler, apud Blinder, 1999, p. 150). Como demonstraram Faulhaber e Baumol (1988), existe um paradoxo: se a economia como ciência não precisa fazer contribuições para a economia como objeto, não pode ir além da descrição, como então que há um grande esforço para influenciar?

² O livro de Robert Litan (2014) é intitulado *Trillion Dollar Economists*. É razoável dizer que se os economistas não tivessem tanto poder, não envolveriam somas de trilhões de dólares, a menos que a nossa espécie seja irremediavelmente insana.

³ Skidelsky (2015) nota que no século XVIII os cursos de teologia eram os mais prestigiosos nas universidades. A partir de então foram substituídos – na mesma proporção – pelos cursos de economia.

Assim, existe um abismo entre o mundo real da economia e o mundo fabricado dos modelos. Nós acreditamos que a análise de performatividade pode ser uma ponte relevante que liga os dois mundos e entender como um influencia o outro e onde as pessoas que circulam esses dois mundos entram, isto é, os economistas. Porém antes de expor o argumento, deve-se fazer uma ressalva: a performatividade é classificada como abordagem da sociologia econômica, uma abordagem com origem na sociologia que surgiu como reação ao “imperialismo econômico” (a aplicação do modelo de agente racional aos problemas sociológicos). “A sociologia econômica é a parte da sociologia que lida com *os objetos da economia*, ao invés dos *objetos econômicos*” (Fourcade, 2007, p. 1017, ênfase no original).

Assim, há um conflito subtextual entre sociologia e ciência econômica, que faz com que a sociologia econômica seja “estranha” a ambas as disciplinas (Finch, 2007). Porém argumentamos que há espaço para aproveitar as contribuições de cada uma. Gibbons (2005) reconhece que a sociologia econômica pode influenciar positivamente o estudo empírico da economia. Fourcade, Ollion e Algan (2015) argumentam que economistas têm ao seu dispor prestígio e diversas ferramentas avançadas de análise, mas ainda assim eles se insulam das outras ciências sociais. Enquanto isso, os sociólogos possuem ferramentas críticas para analisar a sociedade, mas possuem pouca influência pública.

Este artigo se divide em cinco seções, incluindo esta introdução: na segunda seção, delineamos o conceito de performatividade de forma mais pontual, sua importância na economia como objeto e exemplos de aplicações; na terceira seção, procuramos entender as críticas à abordagem performativa e como entendemos os custos e obstáculos envolvidos em sua utilização; na quarta seção, fazemos uma discussão mais sintética sobre a importância de incorporar a performatividade calloniana (e suas críticas) para entender tanto fenômenos da ciência econômica quanto da economia. A quinta e última seção discute as possíveis influências entre a ciência econômica e a economia – e vice-versa. Sem apresentar conclusões, a contribuição deste trabalho é ilustrar como o trabalho na fronteira entre a economia e a sociologia pode ser proveitoso para ambas, e levantar questões não usuais ao debate econômico.

2. A tese de performatividade

O conceito de performatividade foi postulado inicialmente em uma área distante das ciências sociais: a filosofia da linguagem. Foi John Langshaw Austin (1911-1960) quem primeiro desenvolveu o conceito⁴. Em *How to do things with words* (1962), Austin tinha como objetivo demonstrar que as afirmações (*utterances*) tinham uma função que ia além da mera descrição de fatos. O que Austin

⁴ Embora já existissem autores que tocaram nesse assunto, como Tomás de Aquino: “Em sua discussão sobre sacramentos, Tomás [de Aquino] também reconheceu a natureza factiva ou performativa da linguagem (“Eu te batizo”, “Eu vos declaro marido e mulher”). (Ashworth, 2008, p. 103).

pretendia modificar no paradigma de estudos linguísticos é que afirmações não somente *dizem algo* sobre o mundo, mas também *fazem parte* deste. Ou seja, a afirmação participa da ação que está descrevendo. Com a afirmação “Eu os declaro marido e mulher”, não se está simplesmente descrevendo um casamento; ela o está se acedendo, legitimando. Ao fazer isso, a linguagem tem uma função ‘performativa’, que reúne tanto as funções contratuais (do tipo ‘eu aposto’) como as declaratórias (‘eu declaro guerra’).

Porém Austin fez questão de demonstrar que existem certas condições para que ocorra o ato performativo. Ele chama essas condições de “condições de felicidade”, as quais incluem a necessidade de se conformar a procedimentos convencionais, com as pessoas certas (aquelas que têm um papel ativo no procedimento), o procedimento deve ser executado pelos participantes correta e completamente, e supõe-se que os participantes continuam a agir de acordo (Austin, 1962, p. 14-15). Sem essas condições o “rito performativo” não ocorre e, ao invés disso, a afirmação é apenas uma afirmação “infeliz”, ou seja, sem poder de influenciar nos eventos. No exemplo do casamento, “Eu os declaro marido e mulher” deve cumprir essas condições de felicidade, como a de ser reconhecida pela lei, estar de acordo com a vontade dos participantes, especialmente o noivo, a noiva e o representante da autoridade que valida o casamento (o que enfatiza o “lado contratual”), além das testemunhas – e supõe-se que os nubentes continuam a agir de acordo após a realização do ato performativo.

A performatividade encontrou aplicações em vários campos (Muniesa, 2014). Porém, é na análise de mercados que a performatividade tem uma interface com a teoria econômica. Na primeira página de seu texto introdutório, Michel Callon argumenta que a teoria econômica tem interagido pouco com o mercado como um lugar de trocas (*marketplace*). Citando Douglas North, ele afirma que “é um fato peculiar que a literatura econômica contenha tão pouca discussão em relação à instituição central [mercado] que a economia neoclássica discute” (apud Callon, 1998, p. 1). Callon discute performatividade de forma diferente de Austin. Para ele, a teoria econômica não é tratada como uma esfera ontologicamente independente do mundo social (Vosselman, 2014). Existe uma relação recíproca entre práticas sociais e teoria econômica, no sentido de que a teoria econômica não apenas representa as práticas sociais, mas também intervém nelas.

Os agentes econômicos, nesta perspectiva, são resultantes do “enquadramento e distribuição de agências calculativas”. Uma agência calculativa é “autointeressada e obcecada pela sua própria otimização de cálculos” (Callon, 2007, p. 346). Vosselman (2014) explica que uma agência calculativa não é apenas o resultado de uma difusão de valores, normas e concepções do mundo que servem como intermediários através das ideias abstratas ou teorias que “agem sobre os agentes econômicos”. Além destas agências calculativas, existem também agências não calculativas (que incluem instituições, costumes, entre outros). Nestas últimas, o aspecto “menos lógico” da ciência

econômica (que não envolve cálculos e risco, mas emoções, os *animal spirits* de Keynes e a incerteza) também é incorporado à economia. Ambos os tipos de agências, portanto, estão incorporados na economia como objeto e, dada sua complexidade, elas influenciam as atividades dos agentes.

A performatividade explica como as agências calculativas e não-calculativas influenciam a construção do objeto (a economia) a partir da teoria econômica. O processo de “economização” da vida social implica que atividades, comportamentos, esferas e campos se tornam “econômicos”, isto é, que podem ser calculados em um mundo fabricado (Çaliskan e Callon, 2009). Ao se aceitar que esse “mundo fabricado” de modelos, dados, trabalhos, papel, caneta e, mais recentemente, programas computacionais, se conecte à realidade, a ciência econômica parece possuir um instinto de proteção, de defender este mundo construído e tomar as atitudes necessárias para que ele sobreviva (Callon, 2007, p. 330). Logo, o mundo fabricado cria seus limites e possibilidades, por meio de *lock-in*:

Lock-in denota os mecanismos pelos quais a evolução de um mercado ou instituição se tornam irreversíveis. As escolhas e decisões feitas durante o período anterior têm o poder de limitar o alcance de escolhas e decisões possíveis no período posterior. Progressivamente, o leque de opções possíveis se estreita, fecha e se tranca, de tal forma que os agentes não têm alternativa a não ser renovar as escolhas feitas anteriormente. Eles são *prisioneiros*, presos em redes das quais eles não têm nem recursos nem desejo de escapar; eles estão submersos nas mesmas estruturas que ajudaram a fabricar (Callon, 1998, p. 48, ênfase acrescentada).

Callon enfatiza o caráter volitivo dos agentes nesse ponto, em que eles “escolhem” estar presos. Logo, implica que ao ser aprisionado pelo modelo da ciência econômica, a vida social parece ter poucas chances de se libertar dela, devida aos fenômenos de rede e *path dependence*.

Callon parece inverter a lógica dos estudos evolucionários na ciência econômica (ver Hodgson, 2002; Bowles, 2003) quando diz que “não é o ambiente que decide e seleciona os enunciados que irão sobreviver; são os enunciados que determinam o ambiente necessário para a sua sobrevivência” (Callon, 2007, p. 332). Ao modificar o ambiente que melhor garante sua sobrevivência, esses enunciados, ideias e teorias tentam expandir sua esfera de influência por meio dos cientistas que os subscrevem. Quanto maior é a rede de influência de determinado ator, maior é também a influência de todos os sub-atores que integram essa rede. Em troca, os atores que dependem do conjunto de enunciados, neste caso economistas, podem colher os frutos que garantem seu próprio sucesso. Como Mackie (1998) demonstrou, economistas, assim como a grande parte dos cientistas, dependem principalmente do prestígio das teorias, pois elas determinam o que os periódicos aceitam e em quais linhas de pesquisa eles devem concentrar seus recursos.

A despeito disso, na argumentação de Callon, a performatividade não tira a escolha da economia. Pelo contrário, ela deve incentivar uma convergência das ciências sociais (Callon, 2007, p. 348-351) e uma melhor consideração da política e da organização das atividades econômicas (Callon, 2010). Esta abordagem permite tratar as instituições como “próteses sociocognitivas” (Çaliskan e Callon, 2009), que facilitam o processo de escolha de instituições eficientes o suficiente, permitem ao ser humano fazer cálculos e comparar alternativas. Este processo cria comportamentos economizantes (*economizing behaviours*), que permitem expandir o campo de ação humana⁵. E esse processo tem consequências: “as implicações da economização... não estão limitadas à (re)formatação dos indivíduos. Elas também se estendem à (re)configuração das relações sociais” (p. 381).

Hermann-Pillath (2010; 2012; 2013) estudou a relação entre os processos mentais que dão origem às instituições e suas aplicações no mundo. Para ele, a “realidade econômica só pode ser propriamente entendida como uma conjunção de processos cerebrais e estruturas externas, com as instituições sendo o exemplo primordial” (2010, p. 242). Utilizando-se de pesquisas na área de neuroeconomia, ele argumenta que o processo performativo é neurolinguístico⁶, isto é, a linguagem é um artefato com raízes nos processos e estruturas neurofisiológicas. Logo, “seguir uma instituição é performar uma instituição” (p. 254), pois produz um elo entre o processo neurológico e a influência no ambiente externo. Neste caso, o termo “prótese sociognitiva” se torna ainda mais apropriado para designar instituições.

O estudo do mercado financeiro feito por Donald Mackenzie (2006; 2007; Mackenzie e Millo, 2003; Millo e Mackenzie, 2009) é um exemplo de aplicação da performatividade, combinando o processo de economização das relações sociais, a criação de agências calculativas e a visão de que as instituições são próteses cognitivas. Para Hermann-Pillath, o trabalho de MacKenzie demonstrou que a teoria econômica teve um papel central na construção de fatos econômicos (Hermann-Pillath, 2010, p. 246). A construção da teoria financeira, através de uma consciente aplicação de teoria, construiu o próprio objeto da teoria financeira. Foi um processo congruente ao processo de matematização da teoria econômica, em que o rigor científico foi associado à formalização matemática (Weintraub, 2002). Foi também um processo apoiado por organizações, como a Fundação Ford, a fim de tornar os cursos de administração mais “científicos” (Mackenzie, 2006, p. 72). A revolução da economia financeira veio com nomes como Franco Modigliani, Merton Miller (teoria financeira), Harry Markowitz, William Sharpe (teoria do portfólio), Eugene Fama, Kenneth French (hipótese de mercados eficientes), entre outros, muitos dos quais iriam ganhar o prêmio Nobel de economia.

⁵ Tal estudo existe na economia institucional. Os economistas desta escola argumentam que instituições não somente limitam a ação humana, mas também as delineiam e as expandem (e.g. Hodgson, 2002).

⁶ Não se faz, é claro, nenhuma relação com a noção popular de “programação neurolinguística”.

Tal convergência de fatores permitiu o desenvolvimento do modelo Black-Scholes, graças aos futuros ganhadores do prêmio Nobel Fischer Black⁷, Myron Scholes e Robert Merton. Antes do modelo Black-Scholes, não havia um método unificado para calcular os preços de derivativos e existia uma grande discussão sobre a legalidade desta precificação. O fornecimento de tabelas de cálculo (já que os instrumentos de cálculo da década de 1970 eram muito rudimentares quando comparados com os de hoje) foi fundamental, pois providenciavam uma forma de simplificar os cálculos do modelo de equações diferenciais. Eram próteses sociocognitivas em seu sentido mais puro, pois permitiam simplificar cálculos complexos e assim fazer com que seus usuários tivessem um resultado mais rápido e, num mundo onde tempo é dinheiro, elas podiam dar uma vantagem fundamental na busca por arbitragem.

Com o tempo, foi observado que o preço calculado pelo modelo previu com total precisão o preço observado no pregão (Rubinstein, 1985⁸). Tal fenômeno intrigou os analistas, já que modelos, especialmente em ciências sociais, servem para dar uma ideia de como o sistema funciona, não dar previsões cem por cento precisas. Stephen Ross escreveu no verbete “Finanças” da primeira edição do *Palgrave Dictionary of Economics* de 1987: “Dado que uma teoria funcione tão bem, o melhor trabalho empírico será usado como uma ferramenta do que um teste... quando julgada por sua habilidade em explicar dados empíricos, a teoria de precificação de opções é a teoria mais bem sucedida não só em Finanças, como também em toda a ciência econômica.” (Ross, 1987, p. 332). Meses depois, no mesmo ano em que o *Palgrave* foi lançado, veio o crash de 19 de outubro de 1987, a ‘Segunda-feira Negra’: o índice S&P 500 caiu 20 por cento, aliado a quedas simultâneas em mercados internacionais (Kindleberger e Aliber, 2005, p. 99). Tal evento também finalizou a correspondência entre o modelo Black-Scholes e a realidade, e a correlação observada por Rubinstein nunca mais se repetiu.

Ao analisar a influência do modelo Black-Scholes e da teoria econômica das finanças, MacKenzie (2006, pp. 16-20) pôde distinguir três níveis de performatividade. Segundo ele, a performatividade da economia pode ser: (i) genérica: um aspecto da ciência econômica (uma teoria, modelo, conceito, procedimento, conjunto de dados, etc.) é usado por participantes dos mercados, formuladores de políticas, reguladores e assim por diante, quer dizer, um aspecto da economia é determinado simplesmente pela observação; (ii) efetiva: a utilização de um aspecto da ciência econômica possui um efeito sobre o processo econômico – aqui o aspecto da economia é não somente observado, mas também é incorporado ao objeto de estudo e também modifica uma parte do mercado após sua incorporação – este é o nível de performatividade que críticos do conceito

⁷ Black não foi agraciado porque faleceu antes.

⁸ MacKenzie cita uma entrevista feita com Rubinstein, em que ele disse: “Eu caminhei [até a parte mais ativa da bolsa] e olhei para a tela [de preços de mercado] e vi que tinha preços idênticos à folha [de preços Black-Scholes]. Eu disse a mim mesmo ‘a academia triunfou!’” (MacKenzie, 2007, p. 62).

estão dispostos a admitir (e.g. Didier, 2007); (iii) barnesiana⁹: a utilização de um elemento da ciência econômica cria processos econômicos mais do que os descreve, ou seja, há a possibilidade dos processos ou resultados econômicos serem alterados para corresponderem melhor ao modelo, em outras palavras, a economia como objeto é modificada pela economia como disciplina, o uso prático da teoria faz com que os processos se tornem mais parecidos com o que a teoria diz. No caso da utilização de um modelo da ciência econômica, por exemplo, suas implicações normativas podem promover alterações nos processos econômicos, que passam a lhe corresponder melhor.

O que esta visão callonista da performatividade defende é que a performatividade barnesiana demanda estudos mais pontuais, isto é, que mais tem poder de (co)influenciar tanto a teoria quanto a prática. Porém nenhum desses autores advoga que toda ação é performativa barnesiana. O que MacKenzie (2006, p. 19) introduziu de novo ao estudo da performatividade foi a noção de contraperformatividade¹⁰. O sentido forte da performatividade barnesiana, no qual a utilização de um modelo (ou algum outro elemento da ciência econômica) faz com que ele seja mais verdadeiro, aumenta a possibilidade do seu inverso: a utilização prática de uma teoria ou modelo pode alterar os processos econômicos de modo a torná-los *menos* parecidos com sua descrição teórica.

Em outras palavras, a contraperformatividade ocorre quando o divórcio entre o mundo real e o mundo fabricado se torna saliente. Uma maneira de ilustrar isso é através do modelo medieval ptolemaico – a Terra como o centro do universo, rodeada num grande oceano – que foi o principal mundo fabricado da Idade Média e sua influência perdurou por séculos. De acordo com C. S. Lewis, “poucas construções da imaginação combinam esplendor, sobriedade e coerência no mesmo nível” (Lewis, 2015, p. 205; ver também Feyerabend, 2007). Porém o avanço científico (Copérnico, Galileu, etc.) contribuiu para que o modelo fosse abandonado. Mas, como Lewis enfatiza, a pressão que os novos dados causaram não foi suficiente. “Não há dúvida de que o velho modelo foi abalado pelo influxo de novos fenômenos. A verdade, porém, parece ser inversa, ou seja, quando as alterações na mente humana produzem uma antipatia suficiente contra o velho modelo e um desejo ardente pelo novo, os fenômenos para dar suporte ao novo aparecerão de forma obediente” (Lewis, 2015, p. 209).

O modelo medieval definiu durante séculos a cosmovisão de uma multidão de pessoas tão heterogênea e de muitos cuja genialidade não pode ser duvidada. E, por ser um modelo, seus efeitos performativos podem ser analisados, performando a mente e a sociedade de muitas eras. Porém, com a mudança científica e social que deu fim à Idade Média, o modelo medieval se tornou

⁹ Inicialmente chamada de “performatividade austiniana”, MacKenzie mudou a classificação, porque a abordagem de Austin é puramente linguística e tem que ser adaptada para ser usada nas ciências sociais. MacKenzie adotou o termo “performatividade barnesiana” em homenagem a Barry Barnes, seu orientador e um dos que primeiro introduziram o conceito nas ciências sociais (MacKenzie, 2007).

¹⁰ Que é refletida em Austin pelo fracasso em cumprir as condições de felicidade (Austin, 1962, p. 14-15).

contraperformativo, tanto pelo influxo de dados quanto pela disposição social¹¹. Embora Lewis afirme que o modelo pudesse ser adaptado, ele admite que se tornou obsoleto e que nenhum pesquisador provavelmente voltará a ele. O fato de que um modelo que influenciou a mente humana por tanto tempo se tornou algo que não deve sair dos arquivos históricos é um testemunho ao caráter transitório dos modelos. Suas imperfeições exigem que eles sejam melhorados e superados. Assim, os exemplos estudados acima também são claros quanto à sua transitoriedade.

Em um pós-escrito à versão inglesa de seu artigo (Garcia-Parpet, 2007, p. 46-50), a autora revisita o mercado de morangos e mostra que houve mudanças na tecnologia de leilões e no próprio modelo de distribuição (com ascensão dos supermercados), além de migração de produtores para outros produtos. Tais mudanças forçaram os administradores do mercado a mudar para acompanhar os tempos. Logo, as características que tornaram o mercado de Fontaine-en-Sologne tão distinto se diluíram. O modelo Black-Scholes também se tornou contraperformativo após a Segunda-feira Negra. Como detalhado anteriormente, a observação de Rubinstein deixou de ser realizada. MacKenzie e Carlson argumentaram que a sobreutilização do modelo pode ter sido um dos fatores que levou à crise (Mackenzie, 2006, p. 259; Carlson, 2007). Na segunda edição do *Palgrave*, Ross acentua as limitações do modelo e o comentário sobre o sucesso deste não está mais presente (Ross, 2008). Logo, a performatividade se torna uma ferramenta para análise importante porque não pressupõe que o ambiente econômico e a teoria econômica sejam imutáveis e permite que se possa entender a relação entre uma teoria científica e seu objeto. Porém, essa tese ainda é alvo de controvérsias na academia, como veremos a seguir.

3. Apontamentos críticos à tese de performatividade

A performatividade pode facilmente se tornar algo difícil de definir, e isto dá um trabalho adicional aos críticos da abordagem. Nesta seção, procuramos mostrar algumas críticas que a tese tem recebido dentro da sociologia econômica e pelos economistas procurando contextualizá-las. Vosselman (2014, p. 186-191) identifica três tipos de crítica à tese de performatividade calloniana (*callonistics*). Elas são concernentes à falta de prova da tese de performatividade; uma superestimação do poder da ciência econômica e uma falta de postura crítica. A falta de prova desta tese provém do fato de que não há fortes evidências de que a ciência econômica é capaz de produzir o *homo oeconomicus*. Segundo Santos e Rodrigues (2009, p. 990), este é o sentido mais forte em que a ciência econômica pode ser dita performativa, “economistas podem produzir através dos seus esforços de engenharia as ‘agências calculativas’ postuladas pela teoria neoclássica, isto é, o *homo oeconomicus*”. Como salientado por Vosselman, os autores substituem a categoria ciência

¹¹ Deve se considerar que não havia uma divisão estrita de disciplinas até o fim da Idade Média. Portanto, é de se esperar que se efeitos performativos forem verificados, talvez eles fossem até mais fortes que os analisados na nossa era.

econômica, utilizada por Callon, pelo termo economistas. O que quer dizer que a performatividade não está em ações deliberadas dos economistas que visam moldar a sociedade, mas sim nas afirmações teóricas que os economistas fazem; elas são “atuantes que são feitos para agir por meio de outros atuantes (entre eles a contabilidade) em redes sociotécnicas concretas e contingentes” (Vosselman, 2014, p. 187).

A performatividade da ciência econômica, neste sentido, é um efeito de rede e não o resultado de ações deliberadas dos seres humanos (ou seja, os economistas) que estão fora da rede. Santos e Rodrigues (2009, p. 990) afirmam que aceitam a afirmação de que a ciência econômica é performativa na construção do mercado, contribuindo assim para a mercantilização da vida social. Vosselman (2014, p. 187) aponta para uma confusão no sentido do termo de Callon por parte dos autores. Enquanto Santos e Rodrigues atentam para a questão de “engenharia econômica” ou “engenharia social”, Vosselman afirma que esta engenharia é heterogênea no sentido de que a ciência econômica não é utilizada por outros para ajudar a construir mercados, não é um instrumento, mas sim um *atuante* nas redes sociomateriais envolvidos na formação dos mercados e seus habitantes¹².

Por sua vez, Fine (2003, 2005) aponta para uma falta de provas da tese de performatividade ao afirmar que esta carece de um quadro teórico que discirna os mecanismos em jogo, tanto no nível micro quanto no macro. O primeiro diz respeito ao comportamento dos indivíduos e o segundo está relacionado à lógica de mercado e suas principais instituições. Não tendo esta distinção, Fine argumenta que “a ideia de que economistas constituem mercados é simplesmente uma tautologia ou uma asserção causal sem um argumento de apoio” (Fine, 2003, p. 480). Novamente, Vosselman (2014) defende a tese de performatividade ao dizer que não é a atividade intencional dos economistas que constituem o mercado, mas sim a capacidade das demonstrações teóricas emaranharem-se a redes sociotécnicas concretas contingentes para performar mercados.

Os mercados não são materializados com base em afirmações teóricas, quer dizer, eles só existem em um mundo virtual que contradiz, em um nível macro, o mundo real. Esta é a crítica de Miller (2002, 2005), segundo o qual, a tese de performatividade dá poderes demais à ciência econômica. O principal problema apontado por Miller é o de que a tese de performatividade não separa o real do virtual e, ao invés de um efeito rede, a performatividade da teoria econômica está diretamente relacionada com o poder de seus discursos. Miller (2005, p. 4) afirma que a época em que vivemos propicia certos discursos poderosos, inclusive de economistas, serem materializados no mundo através dos seus modelos de interpretação da realidade. Ele faz uma analogia entre sacerdotes e economistas. Tal como os primeiros, os economistas espalham o evangelho do modelo

¹² A ideia de que a performatividade pode criar *ex nihilo* é rechaçada por Callon: “Performatividade não é sobre criar, mas fazer acontecer” (Callon, 2007, p. 327).

de mercado que os países devem seguir através de órgãos internacionais como o FMI, que estabelece os termos de capitalismo nos quais o país deve estar em conformidade – ou ser punido por sua heresia.

Neste sentido, a performatividade da ciência econômica está no seu sucesso em controlar virtualmente o mundo e não na sua capacidade em perceber o modelo do mercado. Para Miller, o mercado continua a ser um modelo ideológico e não um fenômeno empírico, um objeto real. Ele é, isto sim, um sistema moral e ideológico cuja intenção é criar condições normativas para a troca. Em seu argumento antropológico, Miller critica a noção de “calculatividade” (ou “economização”) como sendo incorporada nos “agenciamentos sociotécnicos”. Na realidade, a tomada de decisão não é (e não pode ser) um estado da ciência econômica. A tomada de decisão não é uma questão de *disentanglement* (separação [de efeitos]), mas sim uma atividade totalizante (*totalising affair*). Quer dizer, os dispositivos pelos quais a economia é moldada pela ciência econômica não são puramente econômicos, mas estão misturados a outros processos dos quais a ciência econômica faz parte. Na visão de Miller, ao pensar a tese de performatividade imaginando esse poder todo da teoria econômica, Callon apenas reproduz a ideia já existente entre os economistas do poder de suas teorias sobre a vida social.

Sendo assim, o virtualismo de Miller difere consideravelmente dos pontos de vista de Callon. Para Callon, não há contradição entre visões de mundo e valores dos economistas por um lado e a realidade por outro lado, há apenas uma multiplicação de diferenças, lacunas, deslocamentos e traduções. Em outras palavras, existem assimetrias e relações de dominação sustentadas no ambiente dos economistas teóricos. Neste sentido, a ciência econômica está envolvida na dinâmica de lutas pelo poder que faz parte dela e não de uma realidade exterior. O objetivo final das ciências sociais, para Callon (2005, p. 11), seria se engajar em “diferentes projetos antropológicos que lutam para impor suas concepções e sua respectiva execução”.

Vosselman (2014, p. 190) lista algumas diferenças entre a abordagem de Callon e a do virtualismo de Miller. Enquanto para Miller, a realidade precede a teoria, Callon acredita que a realidade é um processo da criação do conhecimento. A atividade científica para Miller deve representar a verdade e combater ilusões (como as criadas pelos economistas), enquanto Callon acredita que a atividade científica é um mecanismo de intervenção para transformar o mundo. Assim, Miller vê uma distinção entre teoria e realidade, enquanto Callon acredita que a realidade está nas redes e seus participantes. Por fim, Miller acredita que a teoria econômica cria um mundo virtual que é relacionado com a realidade através das crenças, valores e normas, enquanto a teoria econômica, para Callon, é trazida à vida por mecanismos e práticas performativas.

Esta ideia de que a ciência econômica cria o mundo mais do que apenas o descreve tem sido objeto de muitos debates (Faulhaber e Baumol, 1988; Miller, 2002; Mirowski e Nik-Khah, 2007;

Aspers, 2007; Felin e Foss, 2009a; 2009b; Hodgson, 2010). Isto porque a alegação de que uma teoria, mesmo que errada, pode moldar o mundo e torná-la correta parece conferir demasiado poder aos economistas. Neste sentido, qualquer teoria poderia tornar-se verdadeira ao se tornar uma norma social. Brisset (2016) ressalta que a teoria das redes sociotécnicas considera que as pessoas agem nos mercados de acordo com a suas expectativas de comportamento dos outros agentes. Estas expectativas estão baseadas em um conjunto de informações e teorias econômicas concernentes. A lógica é que eu acredito em algo que outros também acreditam, e estes estão embasados em determinada teoria. Com isto, a teoria se torna gradualmente um dispositivo de coordenação dos agentes (Ferraro, Pfeffer e Sutton, 2005, p. 9; Callon, 2007, p. 322). A implicação é que não existiriam teorias erradas.

Algumas críticas são listadas por Brisset (2016). Em primeiro lugar, Mirowski e Nik-Khah (2007) e Miller (2002) enfatizam o conservadorismo da teoria da performatividade quando esta afirma, em posição oposta à maioria dos críticos dos pressupostos de racionalidade da *mainstream*, que o *homo oeconomicus* existe pelo fato de que o sistema econômico está enquadrado (*embeded*) na ciência econômica. Com isto, a teoria da performatividade mina algumas das críticas à *mainstream*.

Se a ciência econômica importa na construção da realidade, é necessário explicar como e por que. É o debate que Ferrero, Pfeffer e Sutton, (2005; 2009) e Felin e Foss, (2009a; 2009b) procuram fazer. Estes autores trazem uma questão fundamental, a saber, uma vez que a ciência tem o papel de uma convenção no mercado, esta convenção é puramente arbitrária? A negativa desta questão implicaria em entender o motivo pelo qual, em uma situação de concorrência entre várias teorias, uma é adotada e outras não. Se se considera a adoção baseada no critério de ideologia, “uma questão imediata então é qual das muitas ideologias em competição deve ser adotada e por que?” (Felin e Foss, 2009b, p. 676). Para eles, os agentes escolhem uma teoria para ser seguida depois que a confrontam com a realidade, o que chamam de “*reality check*”. Com isso, eles invertem a premissa da performatividade segundo a qual uma teoria T é aplicada e se torna compatível com as expectativas dos agentes. Na abordagem de Felin e Foss (2009), a teoria T é uma boa descrição da realidade social e é por isso que a torna apta a ser utilizada pelos agentes.

Não é possível falar da realidade das teorias, ou da sua verdade, de maneira *ex ante*, pois estas, ao serem utilizadas, participam na definição e criação do que é verdadeiro ou real (Felin e Foss, 2009, p. 676). Na mesma linha, Hodgson (2010, p. 403) argumenta que se os modelos criam realidades, qualquer tentativa de identificar a sua fraqueza ontológica, metodológica ou epistemológica é inútil. Nesta perspectiva, a tese de performatividade mina muitas críticas às teorias econômicas. Ainda assim, Hodgson afirma que é inegável que as ideias possuem influência significativa sobre a realidade (2010, p. 401). Brisset (2016) discute ainda a questão da relatividade

da tese da performatividade. Em um estilo poperiano, a performatividade pode ser tomada como uma crítica à natureza científica das teorias econômicas. Se qualquer teoria pode se tornar verdade, não há teorias verdadeiras por si só, pois não há algo como uma economia pré-existente para descrever.

Neste sentido, Brisset destaca o trabalho de Herrmann-Pilath (2010) que introduz a noção de performatividade através de uma abordagem neurolinguística e se concentra em algo mais geral na interação entre atores e realidade social. A relatividade da tese de performatividade permite explorar a relevância do conceito e evitar o risco sublinhado por MacKenzie (2009, p. 57) de utilizar este conceito para todos os tipos de efeito da ciência econômica sobre a economia. Dequech (2008) diz que a capacidade da ciência econômica em moldar a economia tem sido negligenciada pelos economistas e superestimada por Callon. Quer dizer, assumindo que a tese de performatividade possua relevância, a questão que fica é se existem limites e condições para a performatividade.

Para explicar este ponto, Brisset utiliza a distinção que MacKenzie faz entre performatividade barnesiana e contraperformatividade (2006a, p. 31; 2007, p. 55). A performatividade barnesiana ocorre quando o “uso prático de um aspecto da ciência econômica faz com que os processos econômicos se tornem mais parecidos com a sua representação pela ciência econômica”. A contraperformatividade, por sua vez, é quando o “uso prático de um aspecto da ciência econômica faz com que os processos econômicos se tornem menos parecidos com a sua representação pela ciência econômica”. Para Brisset (2016), embora esta distinção seja importante para explicar o sucesso ou o fracasso de uma teoria, não é fornecida por MacKenzie uma definição clara de performatividade além de simplesmente parecer uma profecia autorrealizável. Basicamente, MacKenzie não dá nenhuma pista sobre como e por que os agentes usam uma teoria (ou um dispositivo) da ciência econômica em sua vida diária.

Bruno Latour tem dois comentários sobre este ponto, destacados por Brisset (2016). Primeiro, ele rechaça o monopólio da macroestrutura social na compreensão dos comportamentos dos indivíduos. Segundo ele, as ciências sociais não podem confundir todas as agências com alguma ação em algum tipo de agência – sociedade, cultura, estrutura, campos, indivíduos, qualquer seja o nome dado – que seria por si só social. A ação deve continuar a ser uma surpresa, uma mediação, um evento (Latour, 2005, p. 5). Em segundo lugar, para ele, a priori não há um mundo comum (Latour, 2011). Isto não é um detalhe, se levarmos em conta que a literatura performativista ignora o fato de que para performar o mundo uma teoria tem que se tornar um dispositivo social, quer dizer, deve ser socialmente aceita em um mundo feito de macroestruturas sociais que exercem pressões sobre ele. Quer dizer, é preciso levar em consideração as motivações dos indivíduos, sua estrutura cognitiva, os consensos existentes no interior da sociedade que motivam a ação, etc.

Mäki (2013) faz uma crítica categórica à teoria de performatividade. Para ele, literalmente

falando, as teorias econômicas não moldam a economia, tampouco a investiga. São as pessoas que o fazem em seus vários papéis no interior da sociedade. Elas são expostas aos resultados das pesquisas e elas aprendem, direta ou indiretamente, sobre o conteúdo das teorias econômicas, suas explicações e previsões. Talvez, persuadidas por isso, as pessoas modifiquem suas crenças e seus motivos – o que, por sua vez, gera impactos na economia. Para ele, o fluxo destas ligações complexas é uma questão de influência causal indireta, em vez de direta. O que se nota é que a crítica à performatividade possui dois tratamentos diferentes em Santos e Rodrigues e em Mäki. Enquanto Santos e Rodrigues criticam a performatividade pela sua compreensão de que os economistas performam a economia, Mäki a crítica por acreditar que não é a ciência econômica que performa a economia, mas sim as pessoas. Isto implica que esta tese carece de compreensão decorrente da maneira como os callonistas a propuseram. Mäki cogita até uma reversão na tese de performatividade, no sentido de que a economia performa a ciência econômica, mas não a desenvolve por acreditar que esta maneira de pensar não nos seria útil. A seção seguinte é uma tentativa de sistematizar a ideia de performatividade contemplando seus principais elementos e suas críticas.

4. Uma abordagem interativa para a tese de performatividade

A tese de performatividade, no sentido calloniano, carece de alguns elementos que são necessários para entender o potencial que a ciência econômica tem para moldar a economia. No entanto, ela demonstra bem a *influência* da primeira sobre a segunda. Hermann-Pillath (2013) relaciona sua pesquisa sobre performatividade com a teoria das instituições do filósofo John Searle (1995, 2005, 2010). Para ele, esta é uma forma de corresponder ao ponto de vista “barnesiano”, isto é, ao paradigma interacionista na teoria social desenvolvida por Barnes (1995, p. 85). Barnes argumentou que a estrutura social emerge de interações simbioticamente mediadas entre os indivíduos, de modo que nem a estrutura tampouco os indivíduos podem ser vistos como causas independentes das ações sociais, mas são simbolicamente constituídos através de um processo de comunicação recorrente. John Searle dá ênfase ao conceito de “declarações”. Para ele as instituições estão fundamentadas de maneira declarativa, quer dizer, as declarações trazem os fatos sociais à existência. Com isto, Searle dá destaque especial ao conceito de status funcional (*status function*). O status funcional atribui uma função a um determinado fato em outro contexto, de tal forma que um conjunto de compromissos para a ação é criado (razões independentes do desejo de ação). Esta atribuição é linguisticamente mediada e, portanto, fundamentada na intencionalidade coletiva.

Assim, as instituições partilham propriedades importantes com a linguagem, especialmente no sentido de que elas criam sentidos para a ação intencional que não podem ser estabelecidos por mera ação individual. O exemplo dado por Hermann-Pillath (2013) é o dinheiro: o dinheiro não

existe como um fato físico, mas passa a existir por declaração. É impossível fazer esta declaração em um nível individual por uma ação unilateral, uma vez que requer o reconhecimento e aceitação coletiva da instituição. Searle dá ênfase a um processo cognitivo mais geral, através de status funcionais e operações linguísticas mediadas por metáforas e analogias. Para Searle, através destas operações, transformações dos significados são realizadas. Hermann-Pillath (2010) diz que através destas operações há a ativação de propensões comportamentais por parte dos agentes.

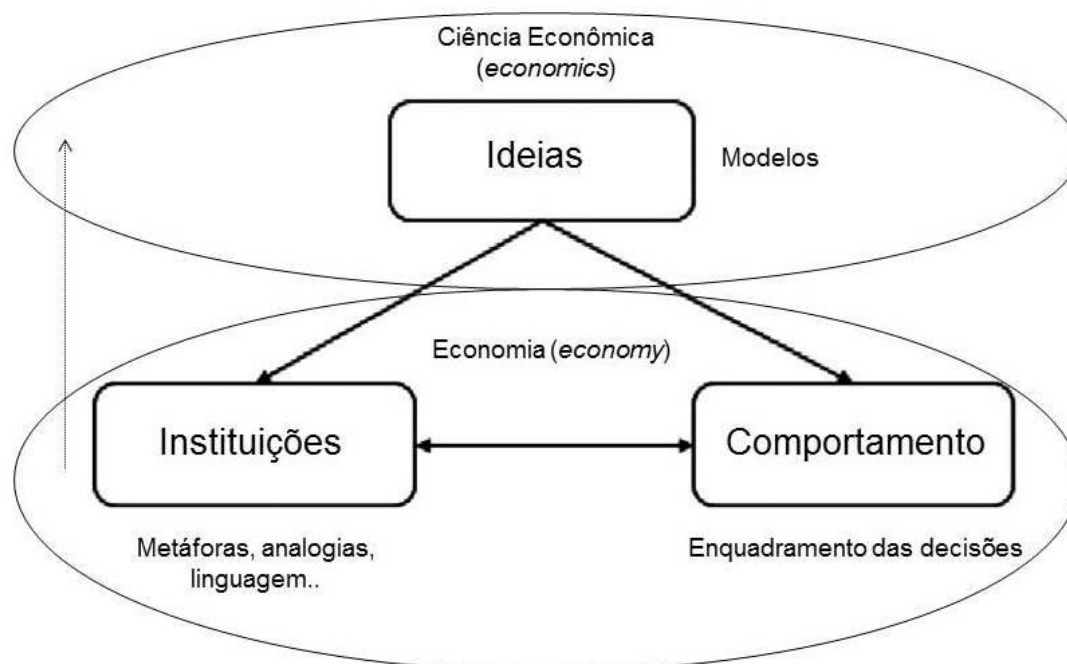
Ele liga a perspectiva da performatividade e das instituições de Searle com a ideia de instituições materiais de Masahiro Aoki (2001, 2007, 2011). Segundo ele, Aoki destaca o papel das representações públicas na cadeia de relações causais entre instituições e comportamento. Instituições, na abordagem de Aoki, são vistas como estados dinâmicos em que as ações estratégicas dos indivíduos interagem e resultam em padrões repetidos de ação, que incluem o uso de certas representações públicas, ou seja, palavras, símbolos, rituais, etc. As representações públicas incluem entidades linguísticas, palavras e proposições cujo significado é compartilhado em uma comunidade de usuários. Hermann-Pillath (2013) fala em “cognição distribuída” nas interações sociais. “Cognição distribuída” refere-se ao estreitamento do comportamento individual através do impacto dos sistemas de signos, de tal forma que a carga cognitiva para os indivíduos é estreitada por meio de recursos coletivos.

Neste sentido, a performatividade refere-se às ações pré-adaptadas de indivíduos que resultam neste estreitamento. Um exemplo é a discriminação de gênero (Butler, 2010). A discriminação de gênero pode assumir diferentes formas através das instituições formais, normas informais e convenções, e anda lado a lado com um grande conjunto de sinais e metáforas que canalizam o comportamento dos indivíduos. Como resultado, as complexidades de interação de gênero podem ser reduzidas, e as escolhas resultantes de diferentes indivíduos irão contribuir para a manutenção dos seus padrões prevalecentes. A síntese da abordagem de performatividade de Herrmann-Pilath (2013) é adaptada na figura 1. Há três relações a serem discutidas nesta figura. A saber, as ideias moldam as instituições; as ideias moldam o comportamento dos indivíduos e; o comportamento dos indivíduos interage com as instituições, influenciando-se mutuamente. Quer dizer, uma vez equipados com os dispositivos fornecidos pela ciência econômica, o comportamento dos agentes pode ser moldado pelas instituições, bem como as instituições podem ser influenciadas pelo comportamento dos agentes. A quarta flecha (pontilhada) contemplaria a ideia de Mäki (2013) segundo a qual a economia poderia influenciar a ciência econômica.

Resta mencionar, apenas, que essa abordagem interativa pode ser enriquecida quando se lhe acrescenta uma dimensão temporal. As ações e comportamento dos indivíduos, na estrutura social, são sempre mediadas pela herança estrutural (regras, relações e posições sociais) legada pela geração anterior. Ao longo de sua atividade social (na economia, por exemplo) os indivíduos

moldificam (como resultado não intencional desta mesma atividade social) as estruturas

Figura 1 – Performatividade da ciência econômica, da economia e na economia



Fonte: Adaptado de Herrmann-Pillath (2013, p. 142).

existentes. Estas estruturas modificadas no presente serão, por sua vez, legadas às gerações futuras. Este é o modelo de transformativo de atividade social de Margaret Archer (1995), utilizada por autores identificados com o realismo crítico, como Tony Lawson (1997, 2003). Uma forma de entender o caráter interativo da performatividade – aqui proposta – seria a seguinte. A cada momento t qualquer os economistas utilizam os dispositivos existentes da ciência econômica (herdados de $t-1$) para atuar na economia. Como resultado de sua atuação, há um potencial (cuja magnitude é uma questão discutível) para as ideias econômicas performarem a economia. Essa economia modificada pela atuação dos dispositivos da ciência será agora material para a transformação das ideias econômicas em $t+1$.

5. Possíveis influências entre a ciência econômica e a economia.

Quando discutimos o campo das ideias, devemos levar em conta que existem disputas no interior das disciplinas (Bourdieu, 1976). Evidentemente, aquilo que é *mainstream* possui mais condições de influenciar a realidade através de suas teorias. Na definição de Dequech (2007-8), “a *mainstream* da ciência econômica é o que é ensinado nas universidades e faculdades de maior prestígio, o que é publicado nos periódicos mais bem classificados, que recebe recursos das fundações de pesquisa mais importantes e os prêmios mais aclamados”. Isto implica que estamos

levando em consideração o fato de que a teoria econômica não é algo uniforme por vários motivos, incluindo o poder performativo da ciência econômica *mainstream*, enfatizado nessa análise.

Como é amplamente reconhecido, os economistas da *mainstream* expõem, sistematizam e discutem suas ideias através de modelos (Morgan, 2012). Doganova (2015) analisa que os diferentes tipos de “homem econômico” estudados por Mary Morgan (2012, cap. 4), “permitem diferentes modos de pesquisa”. O indivíduo caça-níqueis de Knight, por exemplo, foi projetado para viver no mundo das teorias econômicas neoclássicas sem ser usado para investigar “o mundo da economia”. Por outro lado, o modelo do homem econômico racional capaz de fazer escolhas “corretas” tornou-se uma referência para a forma como os indivíduos deveriam se comportar. A descrição que Morgan faz do homem econômico, para Doganova, é próxima a de Cabantous, Gond e Johnson-Cramer (2010). Para estes autores, a transformação dos gestores em “homens racionais” envolveu a tradução das teorias econômicas (e.g., análise de decisão) para uma série de ferramentas (e.g., árvores de decisão, diagramas de influência) que foram vendidas por empresas de consultoria e organizações cujos indivíduos provavelmente foram educados e treinados na teoria econômica *mainstream*. Sendo assim, os modelos permitem aos economistas trabalhar e pensar, como também são uma forma de intervir na economia.

Normalmente, economistas da *mainstream* não discutem questões metodológicas. Basicamente, são três as características da utilização de modelos que induzem este comportamento. Em primeiro lugar, os pressupostos dos modelos possuem hipóteses assumidamente falsas. Milton Friedman (1953), em seu ensaio metodológico, já havia alegado que os economistas não deveriam se preocupar se os seus pressupostos (sobre o comportamento individual) estivessem errados, caso suas predições (sobre o comportamento do mercado) fossem precisas. Em segundo lugar, a matematização é um elemento que torna a ciência econômica uma disciplina mais científica quando comparada com as outras ciências sociais. Nas palavras de Robert E. Lucas, “a análise matemática não é uma das muitas maneiras de fazer teoria econômica: é o único caminho. A teoria econômica é a análise matemática. Todo o resto são apenas imagens e conversas” (*apud* Wall Street Journal, 2009). Em terceiro lugar, os economistas parecem acreditar que os seus modelos são úteis para uma ampla variedade de exemplos, quer dizer, a aplicabilidade da ciência econômica se dá em todos os aspectos da vida social (e.g., crime, assuntos intrafamiliares e suicídio).

Segundo Fourcade *et al* (2015), os economistas estão sempre querendo consertar as coisas, o que é tanto um produto de sua confiança teórica quanto da posição que a ciência econômica possui no seio da sociedade. Por possuir tal *status*, a ciência econômica é dotada de uma série de canais de influência, sendo a atuação do economista o mais direto deles. Hirschman e Berman (2014, p. 12-22), através de uma ampla revisão da literatura concernente, discutem três maneiras pelas quais os

economistas podem influenciar a realidade social, a saber, através de sua autoridade profissional, posição institucional e daquilo que eles chamam de infraestrutura cognitiva.

Autoridade profissional refere-se ao prestígio, status e legitimidade concedidos aos economistas (Hirschman e Berman, 2014, p. 12-14). Em meados do século XX, a ciência econômica tornou-se um campo de estudo de prestígio e bem financiado, possuindo departamentos em todas as principais universidades e visto como possuidor de um conjunto útil e rigoroso de ferramentas analíticas. Já a posição institucional refere-se à presença de economistas em organizações ou redes de formulações de políticas de elite – economistas podem tanto ser tomadores de decisões políticas diretamente como oferecer conselhos àqueles que tomam as decisões. Mesmo quando os economistas não estão dentro de uma agência específica, suas posições podem permitir moldar a direção de uma política específica.

A terceira forma de influência é a infraestrutura cognitiva que possui dois aspectos essenciais, o estilo de raciocínio e o estabelecimento de dispositivos políticos e econômicos que produzem conhecimento e ajudam a tomar decisões (Hirschman e Berman, 2014, p. 16-22). O estilo de raciocínio está relacionado a uma forma de pensar utilizando-se de conceitos orientadores da ciência econômica, pressupostos causais e abordagens metodológicas que permitem que as pessoas instrumentalizem suas declarações e formulem explicações sobre problemas diversos (Hirschman e Berman, 2014, p. 16-18).

Dispositivos de políticas econômicas (Muniesa *et al.*, 2007) incluem a grande variedade de ferramentas sócio técnicas que ajudam os responsáveis políticos a tomar decisões sobre o mundo em matéria econômica (Hirschman e Berman, 2014, p. 18-22). Os dispositivos podem ser agrupados em dois tipos, a saber, dispositivos para visão (*devices for seeing*) e dispositivos para escolha (*devices for choosing*). Os primeiros são aqueles que produzem números e categorias que permitem as pessoas perceberem o mundo de uma maneira nova ou mais nítida. Os formuladores de políticas sofrem tanto de informações incompletas quanto de muita informação (March e Simon, 1958; Lindblom, 1959) e, confrontados com uma vasta gama de opções, eles contam com alguns artifícios para estreitar seu campo de visão de maneira suficiente para tornar possível a ação (Scott, 1998). Dispositivos de escolha, por sua vez, estabelecem procedimentos formais e racionais para tomada de decisão. Na medida em que os economistas e seu conhecimento desempenham um papel na construção de tais dispositivos e estes possuem efeitos sobre o comportamento dos agentes, argumenta-se que a ciência econômica possui influência sobre a realidade.

Isto implica que as interações entre ciência econômica e as instituições podem resultar na estabilização de um dispositivo de política, que por sua vez pode durar mais que o mandato de um economista, enquanto formulador de política, ou de um político particular influenciado por uma teoria econômica. E estes dispositivos podem permanecer estáveis mesmo que ambos os campos

evoluam. Em outras palavras, eles podem ser institucionalizados e o modo de transmitir determinadas relações econômicas ao grande público pode se dar através de analogias, metáforas¹³, bem como outras formas de linguagem. Esta consideração dá à performatividade a dimensão de *lock-in* discutida acima.

A maneira como a ciência econômica pode influenciar tanto as instituições formais, como o comportamento dos agentes é mais facilmente percebida através dos sinais materiais e físicos que ela transmite. Mas, como mencionado em várias passagens acima, a ciência econômica pode exercer uma influência profunda sobre os indivíduos, o que dá à performatividade o potencial de não apenas moldar o comportamento, mas também a maneira como as pessoas racionalizam suas atitudes. Dequech (2009) entende as instituições como padrões socialmente compartilhados de comportamento e/ou pensamento. Esta definição inclui padrões que não apenas são seguidos, mas também que são prescritos ou descritos – no sentido de que eles indicam ou representam o que (não) fazer ou pensar em determinadas circunstâncias – e, neste sentido, podem ser chamados de regras. A ideia de “socialmente compartilhados”, nesta abordagem, implica que os padrões são compartilhados por razões sociais. As instituições, na abordagem de Dequech, dependem dos indivíduos que as reproduzem, transformam ou criam, mas elas também influenciam o comportamento e o pensamento individual de maneiras cruciais e às vezes constitutivas (Dequech, 2006). Especialmente, os modelos mentais compartilhados desempenham uma função cognitiva profunda ao influenciar o modo como os indivíduos selecionam, organizam e interpretam informações. As ideias podem ser entendidas aqui como modelos mentais compartilhados.

Sheila Dow discute o enquadramento (*framing*) da teoria econômica *mainstream*. O termo enquadramento, para ela, refere-se à maneira pela qual algo é apresentado e, portanto, percebido. Na análise do discurso, trata-se daquilo que é incluído e excluído. Ela liga esta discussão à ideia de sistemas fechados e abertos (Chick e Dow, 2005). Um sistema fechado é aquele em que o que está incluído e excluído é predeterminado previamente e, portanto, possui um significado fixo. Já um sistema aberto não é aquele em que tudo é possível, pois não seria um sistema. Ele necessita de enquadramento, pois, no nível ontológico, não há nenhuma possibilidade de compreender a realidade sem algum enquadramento. Porém, em sistemas abertos esses limites (molduras) são provisórios e permeáveis (podem evoluir e não são absolutos). A realidade também pode ser enquadrada por arranjos institucionais, convenções e hábitos que colocam alguns limites em torno da possibilidade de agir. Mas o enquadramento do qual Dow fala é uma característica necessária do discurso, portanto é gerado e transmitido através do discurso. O enquadramento depende também do nosso papel na sociedade (e, portanto, das relações de poder).

¹³ John King (2012) associa a metáfora do orçamento de uma casa ser igual ao de um Governo à norma epistêmica de que todo modelo macroeconômico deve ser microfundamentado.

Vejamos algumas características da ciência econômica *mainstream* que garantem que ela pode influenciar de maneira constitutiva o comportamento e as instituições. A ciência econômica *mainstream* possui um enquadramento baseado no positivismo lógico. O positivismo lógico requer que as afirmações científicas sejam testadas contra os fatos e o julgamento convencional é que apenas afirmações matemáticas são suficientemente precisas para testes robustos. Assim, o enquadramento da ciência econômica *mainstream* assume a forma de uma representação matemática, através de modelos formais. As teorias são derivadas de axiomas do comportamento individual (o homem econômico racional) e as equações matemáticas assumem uma forma reduzida para serem testadas posteriormente. Dow afirma que as teorias que derivam dos axiomas do comportamento individual racional presumem que os agentes são maximizadores de utilidade (e possuem um comportamento egoísta). E é nos mercados financeiros que a ciência econômica *mainstream* consegue um exemplo mais próximo do mercado perfeitamente competitivo descrito em suas teorias; é ali que seu poder performativo, através de seus modelos matemáticos, são mais claramente percebidos. Mas, como salienta Dow, a performatividade é também evidente na política monetária, onde as projeções de inflação estão condicionadas às expectativas do mercado tanto sobre a inflação quanto sobre a taxa de juros. O Banco Central está continuamente alinhado aos agentes do mercado através de relatórios, pronunciamentos, comunicados, a fim de manter uma visão particular sobre o estado futuro da economia.

Esta tentativa de guiar o curso das ações dos indivíduos está vinculada à própria metodologia da ciência econômica *mainstream* que, dentre outras coisas, negligencia a incerteza. Para Dequech (1999, p. 422), “a visão *mainstream* da economia acadêmica negligencia a incerteza”. Ora, alguns tomadores de decisão podem adotar a visão de “equivalentes de certeza”, por exemplo, “por estudarem economia ou administração ou por empregarem como funcionários ou consultores pessoas que foram ensinadas na visão *mainstream*” (*idem*). Essa negligencia é derivada da suposição de que os agentes são racionais e eles o são porque possuem o mesmo modelo da ciência econômica em sua mente, quer dizer, o modelo correto de como a economia (deveria) funciona(r). É o que Dow destaca como um enquadramento em um sistema fechado (pré-concebido). Ao estudar o papel das expectativas ficcionais na economia, Beckert (2013) ressalta que os seus efeitos performativos abrem oportunidade para os atores contarem histórias que não representam o melhor de seu conhecimento, mas que visam, isto sim, a manipulação das expectativas alheias para ganho pessoal. Em um estudo que cita sobre o papel dos Bancos Centrais na gestão das expectativas dos investidores, ele diz que frequentemente o Banco Central “fala aos mercados” através de declarações públicas e com escritos cuidadosamente redigidos. Segundo Nelson e Katzenstein (2014), a incerteza acerca da evolução dos preços em uma economia “está sendo reduzida por práticas discursivas que dependem de ação retórica estratégica com alvos essencialmente

pedagógicos.” Esta pedagogia está ancorada, obviamente, em um entendimento particular do funcionamento da economia pela ciência econômica *mainstream* contida, em geral, nos regimes de metas de inflação e suas variações.

Por fim, a performatividade da ciência econômica pela economia pode ser ilustrada pela narrativa de Sheila Dow sobre o recente caso das políticas de austeridade que tiveram amplo apoio na Europa. Segundo ela, as forças principais do recente clamor pela austeridade econômica foram inicialmente ideológicas – tinham como objetivo a redução do papel do estado e a proteção do interesse de alguns agentes econômicos – pautadas na ideia de interesse próprio. Estas forças, segundo ela, estão associadas com o poder econômico e social dentro da sociedade e, portanto, com a capacidade de influenciar “o que é considerado um conhecimento confiável” (Dow, 2015, p. 37). Neste sentido, alguns segmentos da sociedade podem perfeitamente performar a ciência econômica, moldando as preferências dos teóricos sobre o que pesquisar e o que é considerado relevante e, assim, influenciar as políticas que são propostas decorrentes de seus estudos prévios. Completa-se assim uma influência de mão dupla entre a ciência econômica e seu objeto, que só pode ser compreendida recursivamente, como argumentamos acima.

Referências bibliográficas

- Aoki, M. (2001) *Toward a comparative institutional analysis*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Aoki, M. (2007) Endogenizing institutions and institutional change. *Journal of Institutional Economics*, 3(1), pp. 1–31.
- Aoki, M. (2011) Institutions as cognitive media between strategic interactions and individual beliefs. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 79, pp. 20–34.
- Archer, M. (1995) *Realist social theory: A morphogenetic approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ashworth, E. J. (2008). Linguagem e lógica. In: McGrade, A. S. (org). *Filosofia medieval*. Aparecida: Ideias & Letras, p. 97-124.
- Aspers, P. (2007) Theory, Reality, and Performativity in Markets. *American Journal of Economics and Sociology*, 66(2), pp. 379–400.
- Austin, J. L. (1962) *How to Do Things with Words*. Oxford: Clarendon Press.
- Barnes, B. (1983) Social Life as Bootstrapped Induction. *Sociology*, 17(4), pp. 524-545.
- Barnes, B. (1988) *The Nature of Power*. Cambridge: Polity Press.
- Barnes, B. (1995) *The elements of social theory*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Becker, G. (1992) The Economic Way of Looking at Behavior. *Journal of Political Economy*, 101(3), pp. 385-409.
- Beckert, J. (2013) Imagined futures: fictional expectations in the economy. *Theory and Society*, 42(3), pp. 219-240.
- Blinder, A. (1999). Economics becomes a science – or does it? In: Bearn, A. G., (Ed.) *Useful knowledge: The American Philosophical Society Millennium Program*. Philadelphia: American Philosophical Society, p. 141-154.
- Bourdieu, P. (1976) O Campo Científico. In Ortiz, R. (org.) *Pierre Bourdieu*. São Paulo: Editora Ática, 1983, pp. 122-155.
- Bowles, S. (2003) *Microeconomics: behavior, institutions, and evolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Brisset, N. (2016) Economics is not always performative: some limits for performativity. *Forthcoming in the Journal of Economic Methodology*.
- Butler, J. (2010) Performing Agency. *Journal of Cultural Economy*, 3(2), pp. 147-61.

- Cabantous, L.; Gond, J.; Johnson-Cramer, M. (2010) Decision theory as practice: Crafting rationality in organizations. *Organization Studies*, 31(11), pp. 1531–1566.
- Çalışkan, K.; Callon, M. (2009) Economization, Part 1: Shifting attention from the economy towards processes of economization. *Economy and Society*, 38(3), pp. 369–398.
- Callon, M. (1998) Introduction: the embeddedness of economic markets in economics. In Callon, M. (ed.) *The Laws of the Markets*, Oxford: Blackwell, pp. 1–57.
- Callon, M. (2005) Why Virtualism Paves the Way to Political Impotence: a reply to Daniel Miller's critique of *The Law of the Markets*. *Economic Sociology – European Electronic Newsletter*, 6(2), pp. 3–20.
- Callon, M. (2007) What Does it Mean to Say that Economics is Performative? In: MacKenzie, D.; Muniesa, F.; Siu, L (eds.) *Do Economists Make Markets? On the performativity of economics*. Princeton: Princeton University Press, pp. 311–357.
- Callon, M. (2010) Performativity, misfires and politics. *Journal of Cultural Economy*, 3(2), pp. 163–169.
- Callon, M., Latour, B. (1981) Unscrewing the big Leviathan: how actors macro-structure reality and how sociologists help them to do so. In: Knorr-Cetina, K.; Cicourel, A. (ed.). *Advances in social theory and methodology*. Boston: Keegan Paul, p. 276–303.
- Carlson, M. (2007) *A brief history of the 1987 stock market crash with a discussion of the Federal Reserve Response*. Washington: Federal Reserve Board. (Working Paper 2007-13).
- Chick, V. and Dow, S. C. (2005) The Meaning of Open Systems. *Journal of Economic Methodology*, 12(3), pp. 363–81.
- Dequech, D. (1999) Expectations and Confidence under Uncertainty. *Journal of Post Keynesian Economics*, 21(3), pp. 415–430.
- Dequech, D. (2006) The new institutional economics and the behaviour under uncertainty. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 59(1), pp. 109–131
- Dequech, D. (2007–2008) Neoclassical, Mainstream, Orthodox, and Heterodox Economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30(2), pp. 279–302.
- Dequech, D. (2008). Book Review of Donald MacKenzie, Fabian Muniesa and Lucy Siu (eds.). *Do Economists Make Markets ? On the Performativity of Economics*. *Journal of Economic Issues*, 42(4), pp. 1175–1176.
- Dequech, D. (2009) Institutions, Social Norms, and Decision-Theoretic Norms. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 72(1), pp. 70–78.
- Didier, E., (2007) Do statistics ‘perform’ the economy?. In D. MacKenzie F. Muniesa, and L. Siu (Eds.), *Do economists make markets? On the performativity of economics*, Princeton/Oxford: Princeton University Press, pp. 276–310
- Doganova, L. (2015) Economic models as exploration devices. *Journal of Economic Methodology*, 22(2), pp. 249–253.
- Dow, S. (2013) Framing finance: a methodological account. Working Paper 1308: Post Keynesian Economics Study Group.
- Dow, S. (2015) The role of belief in the case for austerity policies. *The Economic and Labour Relations Review*, 26(1): pp. 29–42.
- Faulhaber, G., and Baumol, W. (1988) Economists as Innovators: Practical Products of Theoretical Research. *Journal of Economic Literature*, 26(2), pp. 577–600.
- Felin, T.; Foss, N. (2009a) Social Reality, the Boundaries of Self-Fulfilling Prophecy, and Economics. *Organization Science*, 20(3), pp. 654–668.
- Felin, T.; Foss, N. (2009b) Performativity of Theory, Arbitrary Conventions and Possible Worlds: a realist check. *Organization Science*, 20(3), pp. 676–678.
- Feyerabend, P. K. (2007) *Contra o método*. São Paulo: Unesp.
- Ferraro, F.; Pfeffer, J.; Sutton, R., (2005) Economics language and assumptions: how theories can become self-fulfilling, *Academy of Management Review*, 30(1), pp. 8–24.
- Ferraro, F.; Pfeffer, J.; Sutton, R., (2009) How and Why Theories Matter: A Comment on Felin and Foss. *Organization Science*, 20(3), 669–675.
- Finch, J. H. (2007) Economic sociology as a strange to both sociology and economics. *History of Human Sciences*, 20(2), p. 123–140.
- Fine, B. (2003) Callonistics: a disentanglement. *Economy and Society*, 32(3), pp. 478–84
- Fine, B. (2005) From Actor Network Theory to Political Economy. *Capitalism Nature Socialism*, 16(4), pp. 91–108.
- Fourcade, M. (2007) Theories of markets and theories of society. *American Behavioral Scientist*, 50(8), p. 1015–1034.

- Fourcade, M.; Ollion, E.; Algar, Y. (2015) The superiority of economists. *Journal of Economic Perspectives*, 29(1), pp. 89-114.
- Friedman D. (2010) A new mentality for a new economy: performing the Homo Economicus in Argentina. *Economy and Society*, 39(2), pp. 271–302.
- Friedman, M. (1953) The Methodology of Positive Economics. In: Friedman, M. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 3-43.
- Garcia-Parpet, M. F. (2007) The Social Construction of a Perfect Market: The Strawberry Auction at Fontainesen-Sologne. In MacKenzie, F. Muniesa and L. Siu (Eds.), *Do Economists Make Markets*. Princeton/Oxford: Princeton University Press, pp. 20-53.
- Gibbons, R. (2005) What is economic sociology and should any economists care? *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), p. 3-7, 2005.
- Hermann-Pillath, C. (2010) A neurolinguistic approach to performativity in economics. *Journal of Economic Methodology*, 17(3), pp. 241–260.
- Hermann-Pillath, C. (2012) Institutions, distributed cognition and agency: Rule-following as performative action. *Journal of Economic Methodology*, 19(1), pp. 21–42.
- Hermann-Pillath, C. (2013) Performativity of economic systems: approach and implications for taxonomy. *Journal of Economic Methodology*, 20(2), pp. 139-163.
- Hirshman, D.; Berman, E. (2014) Do Economists Make Policies? On the Political Effects of Economics. *Socio-Economic Review*, 12(4), pp. 779–811.
- Hodgson, G. M. (2002) *A modern reader in institutional and evolutionary economics*. Northampton: Edward Elgar.
- Hodgson, G.M. (2010) [Reviews of] Donald MacKenzie's *An Engine not a Camera...* and *Material Markets...* *Socio-Economic Review*, 8(2), abril, pp. 399-410.
- Kindleberger, C. P., Aliber, R. Z. (2005). *Manias, panics and crashes: a history of financial crises*. 5. ed. New Jersey: John Wiley.
- King, J. (2012) *The Microfoundations Delusion – metaphor and dogma in the history of macroeconomics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Latour, B. (2005) *Reassembling the social: An introduction to actor-network theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Latour B. (2011) Il n'y a pas de monde commun: il faut le composer. *Multitudes*, 45(2): 38-41.
- Lawson, T. (1997) *Economics and reality*. Londres: Routledge.
- Lawson, T. (2003) *Reorienting economics*. Londres: Routledge.
- Lewis, C. S. (2015) *A imagem descartada: para compreender a visão medieval do mundo*. Trad. Gabrielle Greggersen. São Paulo: É Realizações.
- Lieberman, M. (2004) In Soviet Russia, snowclones overuse you. *Language Log*, Jan. 29, 2004. Disponível em <<http://itre.cis.upenn.edu/~myl/language-log/archives/000402.html>>. Acesso 30 jan. 2016.
- Lindblom, C. E. (1959) The Science of 'Muddling Through'. *Public Administration Review*, 19(2), pp. 79–88.
- Litan, R. E. (2014) *Trillion dollar economists: how economists and their ideas have transformed business*. Hoboken: John Wiley & Sons.
- MacKenzie, D. (2006) *An Engine, not a Camera: how financial models shape markets*. Cambridge, MA: MIT Press.
- MacKenzie, D. (2007) Is Economics Performative? Option Theory and the Construction of Derivatives Markets. In MacKenzie, F. Muniesa and L. Siu (Eds.), *Do Economists Make Markets*. Princeton/Oxford: Princeton University Press, pp. 54-86.
- MacKenzie, D.; Millo, Y. (2003) Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. *American J. of Sociology*, 109(1): 107–45.
- MacKenzie, D.; Muniesa, F.; Siu, L. (2007) Introduction. In: Mackenzie, D.; Muniesa, F.; Siu, L. (eds.) *Do Economists Make Markets? On the performativity of economics*. Princeton/Oxford: Princeton University Press, pp. 1-19.
- Mäki, U. (2013) Performativity: Saving Austin from Mackenzie. In: Karakostas, V.; Dieks, D. (eds.) *Perspectives and Foundational Problems in Philosophy of Science*. Dordrecht: Springer, pp. 443-453.
- March, J.; Simon, H. (1958) *Organizations*. Oxford, Wiley.
- Miller, D. (2002) Turning Callon the right way up. *Economy and Society*, 31(2), p. 218–33
- Miller, D. (2005) Reply to Michel Callon. *Economic Sociology*, 6(3), pp. 2-13.
- Mackie, C. D. (1998) *Canonizing economic theory: how theories and ideas are selected in economics*. London: M. E. Sharpe.

- Mackenzie, D.; Millo, Y. (2009) The usefulness of inaccurate models: Towards an understanding of the emergence of financial risk management. *Accounting, Organizations and Society*, 34(5), pp. 638-653.
- Mirowski, P.; Nik-Khah, E. (2007) Markets made flesh: Performativity, and a problem in science studies, augmented with consideration of the FCC auctions. In: Mackenzie, D.; Muniesa, F.; Siu, L. (eds.) *Do Economists Make Markets? On the performativity of economics*. Princeton/Oxford: Princeton University Press, pp. 190–224.
- Morgan, M. S. (2012) *The World in the Model: how economists work and think*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Muniesa, F. (2014). The provoked economy: Economic reality and the performative turn. Abingdon: Routledge.
- Muniesa, F.; Millo, Y.; Callon, M. (2007) An Introduction to Market Devices. *Sociological Review*, 55(1), pp. 1–12.
- Nelson, R. H. (1987) The economics profession and the making of public policy. *Journal of Economic Literature*, 25(1), pp. 49-91.
- Nelson, R. H. (2001) *Economics as religion: from Samuelson to Chicago and beyond*. Pennsylvania: The University of Pennsylvania Press.
- Nelson, S.; Katzenstein, P. (2014) Uncertainty and risk and the crisis of 2008. *International Organization*, 68(2), pp. 361-392.
- Ross, Stephen A. (1987). Finance. In: Eatwell, John, Milgate, Murray & Newman, Peter (eds.). *The New Palgrave Dictionary of Economics*. London: Macmillian, vol. 2, p. 332-336.
- Ross, Stephen A. (2008). Finance. In: Durlauf, Steven N. & Blume, Lawrence E. (eds.). *The New Palgrave Dictionary of Economics*. 2nd edition. London: Macmillian. Disponível em <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_F000071&edition=current&q=finance&topicid&result_number=2> Acesso em 04/03/2016.
- Rubinstein, M. (1985) Nonparametric tests of alternative option pricing models using all reported trades and quotes on the 30 most active CBOE option classes from august 23, 1976 through August 31, 1978. *The Journal of Finance*, 40(2), p. 455-480.
- Santos, A.; Rodrigues, J. (2009) Economics as Social Engineering? Questioning the Performativity Thesis. *Cambridge Journal of Economics*, 33(5), pp. 985-1000.
- Scott, J. (1998). *Seeing Like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*. New Haven, Yale University Press.
- Searle, J. (1995) *The Construction of Social Reality*. Londres: Allen Lane.
- Searle, J. (2005) “What is an Institution?” *Journal of Institutional Economics*, 1(1), pp. 1-22.
- Searle, J. (2010) *Making the social world. The structure of human civilization*. Oxford: Oxford University Press.
- Skidelsky, R. (2015) “Teaching economics in the 21st century”. Palestra proferida na Berlin School of Economics and Law. 26-28 de novembro. Disponível em <<https://www.youtube.com/watch?v=nvOBR0c2sa0>>
- Vosselman, E. (2014) The ‘performativity thesis’ and its critics: towards a relational ontology of management accounting. *Accounting and Business Research*, 44(2), pp. 181-203.
- Wall Street Journal (2009) Remembering Paul Samuelson. Disponível em <<http://blogs.wsj.com/economics/2009/12/13/remembering-paul-samuelson/>>. Acesso em 11/02/2015.
- Weintraub, E. (2002) *How Economics Became a Mathematical Science*” Chapel Hill, Duke University Press.