

Incerteza, tomada de decisão, hábito e instituição: uma possível articulação entre keynesianos e neoinstitucionalistas

Gustavo Chagas Goudard¹
Fábio Henrique Bittes Terra²

Resumo: Por um lado, é possível, a partir de Keynes e dos pós-keynesianos, inferir que existem duas naturezas para a incerteza: a que diz respeito ao processo pelo qual o sujeito conhece (epistemológica) e a que se refere ao comportamento da realidade que se quer conhecer (ontológica), sendo que nos processos de tomada de decisão, ambas incertezas estão presentes. Por outro lado, para a abordagem neoinstitucionalista, o hábito como substrato das instituições possui repercussão tanto em nível do indivíduo quanto em âmbito do todo. Assim sendo, não seriam os hábitos e as instituições hábeis a reduzir a incerteza? O objetivo deste trabalho é responder a esta questão, articulando as teorias keynesiana e neoinstitucionalista no que toca ao modo pelo qual, nesta, os hábitos e as instituições podem contribuir para que se tenha, com base naquela, a diminuição das incertezas epistemológica e ontológica.

Palavras-chave: Teoria Keynesiana; Teoria Neoinstitucionalista; Incerteza; Instituição.

Abstract: On the one hand, following Keynes and the Post Keynesians it is possible to infer two natures for uncertainty: one that refers to the process of obtaining knowledge (the epistemological uncertainty) and other one which deals with the reality that one has to understand (the ontological uncertainty). It is important to stress that both of them are related with decision-making process. On the other hand, to the Neoinstitutionalist perspective, habits are the substance of institutions and as so being they reverberate in the individual as well as in the structural level. Hence, are not habits and institutions able of reducing uncertainty? This paper aims to answer this question, articulating the Keynesian and the Neoinstitutionalist theories. The point is to show how habits and institutions in the latter can contribute to reduce uncertainty in the former approach.

Key-words: Keynesian Theory; Neoinstitutionalist Theory; Uncertainty; Habit; Institution.

JEL: B2, B5, E12, B52

Submissão às sessões ordinárias – XX Encontro Nacional de Economia Política

Área 1 – Metodologia e História do Pensamento Econômico

¹ Mestrando em Economia, linha Economia do Desenvolvimento, do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Email: gustavogoudard@gmail.com

² Professor do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia. Email: fhbterra@ie.ufu.br

1. Introdução

A incerteza sobre os resultados futuros de uma decisão de investimento é inexorável. Por mais informações de curto prazo que o empresário conheça com mais ou menos certeza, há sempre uma parte da decisão que se baseia em expectativas sobre uma demanda efetiva futura. Sob tais esperanças de longo prazo o empresário não pode ter nenhuma certeza, pois o futuro ainda está por ser criado. Resta-o, portanto, ter maior ou menor confiança sobre a demanda pelo produto ofertado. Mas, qual a natureza da incerteza? Seguindo-se Dequech (2004), existem dois tipos de incerteza: a epistemológica, referente à forma pela qual o agente conhece, e a ontológica, isto é, da realidade que se quer conhecer.

As bases que permitem considerarem-se os dois tipos de incerteza encontram-se nos escritos de Keynes. Por um lado, a epistemológica fundamenta-se na epistemologia que o autor desenvolveu no *Treatise on Probability* (doravante TP). Por outro lado, a incerteza ontológica pode ser percebida em Keynes a partir da noção de unidade orgânica que é, posto de forma simples, o todo e suas partes serem interdependentes e reciprocamente causados de maneira que os sujeitos, ao agirem, alteram o todo para além daquilo que previram quando efetivaram suas decisões. Nesse particular, as contribuições de Davidson (1991, 1996) acerca do caráter não ergódico da realidade também fundamentam a incerteza ontológica.

Por sua vez, os neoinstitucionalistas³ argumentam que os hábitos são as bases dos comportamentos, pensamentos, crenças e preferências e, assim sendo, eles formam a substância das instituições. Para Hodgson (2004), os hábitos são as propensões de pensamento e de comportamento que podem se efetivar em toda uma série de situações singulares passíveis de serem enfrentadas pelos indivíduos. Quando compartilhados, os hábitos tornam-se instituições e ambos estão condicionados, juntamente com os indivíduos, à mútua determinação dada pela causação circular. Em especial, hábitos socialmente rotinizados e instituições em perene retroalimentação surgem para dar ordem ao caos do ambiente em que se vive.

Nesse particular, uma articulação entre as perspectivas keynesiana e neoinstitucionalista pode ser explorada. Os dois âmbitos, hábitos e instituições, relacionam-se com as duas naturezas da incerteza, epistemológica e ontológica, uma vez que todos estes elementos relacionam indivíduo e todo. Logo, sendo hábitos e instituições elementos que servem para dar ordem ao caos, eles não se aliarão imediatamente com o grau de incerteza enfrentado pelo sujeito – em especial o empresário – na sua tomada de decisão? O objetivo deste artigo é responder a esta questão. O argumento a ser desenvolvido é o de que o tomador de decisão pode ter a incerteza diminuída: a epistemológica pela

³ Sobre este termo, vale um esclarecimento. Mesmo não havendo consenso sobre a utilização desta denominação, a abordagem é chamada de neoinstitucionalista a se acompanharem as posições de Villeval (1995) e Conceição (2001, 2002a).

disposição de um conjunto maior e mais bem conhecido de evidências para basear uma conclusão, e a ontológica por elementos que confirmem qualquer mínima estabilidade à realidade. Embora o argumento seja desenvolvido pelo caminho da redução da incerteza, logicamente, a recíproca é verdadeira: maior instabilidade institucional implica ampliação da incerteza

Articulações entre as teorias institucionalista e keynesiana são comuns, sob diversos enfoques. Dillard (1980) apresenta a semelhança entre as conceituações do sistema capitalista como uma economia monetária da produção para Thorstein Veblen e Keynes. Skidelsky (1994), Atkinson & Oleson (1998) e Minsky (1996) mostram as influências que John Commons, destacado institucionalista, exerceu sobre Keynes, a ponto de este autor apontar que “aparenta-se a mim não haver outro economista cuja forma geral de pensar eu me sinto em mais acordo” (*apud* SKIDELSKY, 1994, p. 229). Ferrari Filho & Conceição (2001) buscam a convergência da noção de incerteza entre pós-keynesianos e institucionalistas no que concerne às instituições construírem um ambiente de negócios estável e, portanto, propício ao investimento privado, dada a incerteza decorrente do caráter não ergódico da realidade (ontológica). Os autores enxergam nesta lógica, diga-se de passagem, um dos caminhos para se alcançar a socialização dos investimentos proposta por Keynes (1964). Pode-se ainda arrolar as contribuições de Pessali (2006), que confere ‘nanofundamentos’ de conteúdo teórico institucionalista ao comportamento expectacional dos empresários, notadamente no que toca ao estado das expectativas de longo prazo, bem como a de Conceição (2008), que debate como a teoria pós-keynesiana coaduna-se com as várias facetas das abordagens institucionalistas.

Outros autores, e o próprio Keynes, tratam de instituições sem, contudo, usarem a teoria institucionalista para substanciá-las. No *Tract on Monetary Reform*, Keynes (1971) argumenta que os hábitos do público e dos bancos condicionam diferentes velocidades de circulação da moeda levando, ao menos no curto prazo, à inexistência da proporcionalidade entre variações no estoque monetário e nos preços, o que o permitiu refutar a Teoria Quantitativa da Moeda. Na *The General Theory of Employment, Interest and Money* (de agora em diante, GT), entre vários exemplos, Keynes (1964) mostra os hábitos como fatores subjetivos que condicionam a propensão média e marginal a consumir, de forma que uma sociedade com hábitos avarentos enfrentaria dificuldades em alcançar o pleno emprego, pois teria maior disposição a poupar. Por sua vez, Minsky (1986, 1996) discute como a estrutura institucional do sistema capitalista implica diferentes níveis de incerteza e instabilidade, principalmente sob a institucionalidade desregulamentada dos mercados financeiros. Keynes (1964), Davidson (1972, 1991) e Dequech (2000), destacam os contratos

monetários como outra instituição relevante para a estabilidade do sistema econômico⁴. Ainda que sem utilizar do institucionalismo, Crotty (1994) argumenta que a própria convenção, importante elemento utilizado pelos indivíduos para tomarem decisão (KEYNES, 1937, 1964), pode ser interpretada como um hábito. O autor descreve as convenções como mecanismos compartilhados e, portanto, institucionalizados que, por um lado, os agentes usam para decidir e que, por outro lado, dão estabilidade ao sistema econômico.

Também neste sentido, mas ancorado na perspectiva institucionalista, Dequech (2004) mostra como instituições formais e informais ajudam a reduzir a incerteza, enquanto que as contribuições de Dequech (1997, 1999, 2000), exploram a relação entre incerteza, hábito e instituições. Neste particular, a contribuição deste trabalho dá-se em articular Keynes e os pós-keynesianos especificamente com os neoinstitucionalistas, algo profícuo, como se pretende mostrar, mas ainda escasso na literatura. Para tanto, a estrutura do artigo conta com mais três seções, além desta introdução. Na segunda seção, são apresentadas, com base em Keynes e nos pós-keynesianos, as incertezas epistemológica e ontológica, além de se desenvolver um modelo de tomada de decisão sob incerteza. Na seção 3, a abordagem neoinstitucionalista é exposta, com foco em desenvolver o papel dos hábitos enquanto fundamento das instituições, a dinâmica de ambos e as suas repercussões sobre o indivíduo e o todo. A seção 4 debate a articulação entre as perspectivas keynesiana e neoinstitucionalista, a bem de mostrar como as instituições podem funcionar como redutoras da incerteza e auxiliares à tomada de decisão. Por fim, a seção 5 sumariza os argumentos do artigo.

2. Incerteza e tomada de decisão sob uma perspectiva keynesiana

Não é exagero dizer que as interpretações sobre o TP formam uma literatura em si na teoria pós-keynesiana, como se pode apreender em Lawson & Pesaran (1985), O'Donnell (1989), Carabelli (1989), Bateman & Davis (1991), Gerrard & Hillard (1992), Cottrell (1993), Dequech (2000), Vercelli (2010), entre outros. Os debates, via de regra, concentram-se nas seguintes discussões: (i) há continuidade ou ruptura entre o TP e as demais obras de Keynes?; (ii) Vale, nas obras posteriores ao TP, o atomismo nela expresso ou a unidade orgânica?; (iii) Qual o papel da probabilidade numérica para a definição de incerteza e para o TP de Keynes?; (iv) O que Keynes queria dizer com peso do argumento?; (v) Estariam no TP os aspectos centrais do método utilizado por Keynes em suas obras econômicas?; (vi) Qual a lógica das relações de probabilidade do TP,

⁴ Os contratos monetários assumem tal importância que Keynes afirma que a presença de salários flexíveis levaria ao descontrole dos níveis de preços, logo, para assegurar a estabilidade monetária “a manutenção de um nível geral estável de salários nominais é [...] a mais aconselhável política” (KEYNES, 1964, p. 270).

objetiva ou subjetiva (humana)? Para estas diversas questões, encontram-se inúmeras e divergentes respostas.

Em função disso, esse artigo precisa assumir riscos. Por um lado, ele pode adentrar as frentes de discussão concernentes ao alcance de seu objetivo, fundamentando posições em meio a um debate em aberto e, a partir daí, desenvolver uma posição sobre a tomada de decisão a partir do TP. Por outro lado, o caminho de menor resistência é passar ao largo do debate, aproveitando-se do TP como um modelo teórico dado ao assumi-lo como uma simplificação válida do objeto que se quer desenvolver. Para subsidiar este segundo caminho, tira-se proveito de posições consolidadas, mas não unânimes no debate – haja vista a lista de controvérsias exposta. Assim sendo, o risco assumido será o segundo, o de se escapar ao debate *internum* sobre o TP. A razão para tanto é devida ao objetivo específico do artigo ser articular a teoria keynesiana com a institucionalista, o que permite que se assumam um dos lados das discussões naquilo que contribua ao atingimento do propósito do artigo.

2.1 A incerteza epistemológica em um modelo de tomada de decisão

De acordo com Dequech (2004), são chamadas teorias epistemológicas da probabilidade aquelas em que ela é uma propriedade do modo pelo qual o sujeito busca conhecer a realidade⁵. Nesta qualificação, a probabilidade diz respeito aos graus de crença racional ou, como denomina Moggridge (1976), crença racional parcial, em uma determinada proposição. Para ser racional, uma decisão precisa ser o resultado de um processo de raciocínio fundamentado no conhecimento, ainda que seja este prévio, incompleto e mutável. Por isso, Keynes (1921) argumenta que não podem ser consideradas racionais as proposições que decorram apenas da crença. Portanto, a base para acreditar-se razoavelmente em qualquer decisão tomada é o conhecimento.

Para Keynes (1921), o conhecimento decorre de um processo que envolve três etapas. Em primeira instância, tem-se o “entendimento direto adquirido pela experiência, compreensão e percepção” (KEYNES, 1921, p. 11). O entendimento direto não é conhecimento, mas, é o que a ele conduz. Pela absorção de evidências via entendimento direto chega-se à segunda etapa, o conhecimento direto – o conjunto de premissas. Destas, raciocina-se o conhecimento indireto – o conjunto de argumentos ou conclusões – terceira etapa do processo de obtenção do conhecimento.

⁵ É importante destacar que esta forma de se definir a incerteza epistemológica não é a conceituação que Davidson (1991, 1996) a da. Relacionando incerteza epistemológica – ou de conhecimento – às teorias da utilidade esperada, Davidson entende que ela é passível de cálculo, sendo, portanto, risco e não incerteza. Contudo, este artigo, tal qual outros autores, como Dequech (2004) e Vercelli (2010), assume incerteza epistemológica de forma diferente de Davidson. Neste particular, os primeiros capítulos do TP (1921, caps. 1 e 2) permitem anunciar a incerteza epistemológica conforme o uso neste artigo.

A partir da referida lógica de obtenção do conhecimento, a probabilidade não é a inferência quantitativa de uma conclusão a partir de uma frequência de premissas. A probabilidade em Keynes (1921) é a relação lógica não demonstrativa e não mensurável entre as premissas e as conclusões⁶. Nestas condições, o termo provável refere-se ao grau de crença racional que se pode ter no argumento que se raciocinou das premissas. Por ser raciocinado de um conhecimento direto, o conhecimento indireto é objeto de crença racional e não apenas de crença. Nos limites da crença racional, estão dois casos especiais: em um extremo, há a certeza, em que não se tem um conhecimento *sobre* a, mas *da* conclusão e, no outro, vigora a ignorância completa sobre as premissas. Entre ambos os extremos encontram-se os diversos graus de crença racional que se pode ter em uma conclusão.

O grau em que a crença racional situa-se no gradiente de incerteza depende do peso do argumento, noção que também é alvo de controvérsias na literatura sobre o TP. Seguindo-se Vercelli (2010), Keynes apresenta três definições para peso do argumento. Na primeira delas, mais aceita no debate, o peso é o tamanho do conjunto de premissas do qual se chega à conclusão. Na segunda, o peso refere-se ao balanço entre o conhecimento e a ignorância relevantes à crença no argumento, cujo cotejamento dá-se pelas evidências que se somem às premissas. Na terceira, o peso diz respeito à completude do conhecimento das próprias evidências. Como se pode perceber, a terceira definição de peso do argumento diz respeito ao ‘quanto se conhece do que se conhece’ enquanto que as outras duas referem-se a um conhecimento pleno das premissas. O problema decorre de Keynes (1921, p. 10), no TP, primeiro assumir que o conhecimento de uma proposição só ocorre se ele for verdadeiro, porém, no mesmo TP, ao discutir “a realização de decisões práticas” (1921, p. 358), Keynes ressalta que “o grau de completude da informação em que uma probabilidade se baseia parece ser relevante”, de forma que o debate é sobre o grau em que se conhece a evidência⁷. Todavia, como mostram Runde (1990) e Vercelli (2010), antes de ser um problema, o aparente paradoxo é fundamental para a articulação entre o TP e a GT e para se sumarizar o modelo de tomada de decisão sob incerteza. Assim, pode-se destacar que as três definições são complementares, pois tratam da coleta de evidências, e de quão conhecidas elas são para um fim determinado: formar um conjunto de premissas que oferte maior confiança no argumento.

Em suma, a probabilidade para Keynes é o grau de crença racional que se terá em um conhecimento indireto alcançado partindo-se de premissas diretamente conhecidas. Quanto mais

⁶ Por conta disso, Keynes (1921, cap. 1) referiu-se à probabilidade como uma relação lógica entre proposições em oposição à visão tradicional da probabilidade como inferência quantitativa entre frequência de eventos.

⁷ As razões para as diferenças de posição associam-se à novidade que Keynes atribui ao peso de argumento, o que o fez apresentá-lo como uma noção e não como um conceito (KEYNES, 1921, p. 78), bem como ao grau de abstração do debate, mais elevado no capítulo 6 do TP, em que estão as duas primeiras definições, em relação ao capítulo 26, em que se encontra a terceira.

evidências forem somadas e mais completamente conhecidas elas forem, mais poderá o indivíduo acreditar em sua conclusão, seja confirmando-a, seja abandonando-a. Então, pergunta-se: como o processo de obtenção de conhecimento acima desenvolvido pode oferecer um modelo de tomada de decisão? Para responder-se à questão aproveita-se a lógica de formação de expectativas de investimento apresentada por Keynes (1964) na GT. Para definir o que esperar do futuro um empresário relaciona dois conjuntos de proposições: um, de evidências que ele conhece com mais ou menos certeza; outro, de eventos futuros em que ele possui maior ou menor confiança. Exercício semelhante vale para os indivíduos em geral: ao definirem se deixarão a poupança em forma líquida ou ilíquida, em parte, olha-se para o complexo de taxas de juros corrente e para o rol de informações disponíveis, ambos conhecidos com mais ou menos certeza. Em parte, dada a incerteza, cria-se uma expectativa sobre o comportamento futuro da taxa de juros.

Logo, o modelo de tomada de decisão que se pode abstrair do TP precisa absorver o comportamento dos indivíduos apreendido na GT e pode ser exposto como se segue: dadas suas capacidades inatas, os agentes têm entendimento direto, por meio de sensações, compreensões e percepções, do qual desenvolvem maior ou menor conhecimento direto acerca dos diversos objetos. Estes objetos se tornam evidências, ou seja, premissas que os indivíduos somam para raciocinarem uma decisão. Contudo, tais dados podem ser apenas parcialmente conhecidos e vários deles, no mais das vezes, de fato assim serão. O raciocínio de um conhecimento indireto baseado no conhecimento direto é a tomada de decisão: o ato de se chegar a uma conclusão, isto é, de se conhecer indiretamente. Os tomadores de decisão, portanto, baseiam-se em elementos mais ou menos conhecidos para raciocinarem além destas próprias evidências. Quanto maior o número e mais bem conhecidas forem as evidências a substanciar a decisão, maiores o peso do argumento e o grau de crença racional (ou o estado de confiança) nela, ou seja, menos incerta se entende ser a conclusão.

Em menor nível de abstração a tomada de decisão reunirá elementos mais ou menos conhecidos, tais como os apontados por Keynes (1964, p. 147): “o estoque existente dos diversos tipos de capital e do capital em geral, a força da demanda dos consumidores por bens que requeiram para sua maior eficiência uma relativamente maior assistência do capital”. Valem ainda nesta categoria, como mostra Keynes (1937), dados menos objetivos, como, por um lado, o apelo do público em geral de acreditar que o futuro repete, com tênues mudanças, o presente, a ponto de entender-se no momento atual um sumário do futuro ou, por outro lado e ainda mais importante, conhecerem-se as convenções, ou seja, a opinião média geral. Consoante Keynes, “a psicologia de uma sociedade composta de indivíduos, cada qual tentando copiar os outros, leva ao que podemos

denominar em termos estritos de julgamento *convencional*” (1937, p. 214, grifos no original)⁸. Da união destas premissas mais ou menos conhecidas, o sujeito raciocina algo além, isto é, uma decisão.

Mesmo que bem se conheça um volume amplo de evidências, o conhecimento indireto (em outros termos, a decisão), envolve necessariamente uma parcela de suposição, pois, o ato de concluir algo é ir além das premissas reunidas. Esta é a imaginação presente nas escolhas segundo Shackle (1979), ou a criatividade consoante Davidson (1991, 1996) e Dequech (1999), ou a intuição para Keynes no TP bem como na GT. Este é um atributo inescapável para alcançarem-se relações de probabilidade entre premissas e conclusões ainda que, nas palavras de Keynes, “o fato de que em última instância dependamos de intuição não precisa nos levar a supor que nossas conclusões não têm, por isso, base racional” (1921, p. 77). Mas, por que é necessário intuir-se, criar-se ou imaginar-se?

Pois, o conhecimento indireto é sempre uma generalização que vai além da base de evidências da qual ele decorreu. Há uma lógica indutiva na forma pela qual, em geral, se conhece e, nesse particular, “nosso conhecimento [...] é comumente alcançado indutivamente e compartilha a incerteza a que toda indução está sujeita” (KEYNES, 1921, p. 95). Portanto, complementando-se a perspectiva de Davidson (1991, 1996) e de Dequech (2000, 2004), a incerteza decorre da lacuna de evidências para tomar-se uma decisão e, ademais, de o raciocínio seguir uma lógica indutiva, em que se constroem proposições conclusivas que vão além do conjunto de premissas da qual a conclusão partiu.

Em oposição, caso uma decisão tratasse do resultado do lançamento de uma moeda, não haveria nenhum resultado possível além de cara ou coroa, de forma que não seria racional concluir-se alguma decisão já não circunscrita nas premissas. No caso de uma decisão de investimento, por sua vez, embora se saiba com mais ou menos certeza o valor do salário mínimo, a demanda atual pelo produto, a taxa de variação da produção e das vendas nos últimos anos, é preciso ir além disto. Deve-se supor se a elasticidade de demanda do produto absorverá a oferta de uma nova fábrica, qual a reação dos concorrentes em termos de novos produtos e tecnologias, entre outras generalizações sobre as quais não “se tem nenhuma base científica concreta para se calcular uma probabilidade que seja. Nós simplesmente não sabemos” (KEYNES, 1937, p. 214).

A natureza epistemológica da incerteza, decorrente do raciocínio indutivo que generaliza decisões baseadas em informações insuficientes e não completamente conhecidas, é ainda agravada pela característica mutável da realidade que se precisa apreender e sobre a qual se agirá. A criatividade individual é capaz de transformar o todo constantemente, de forma que a incerteza

⁸ Há várias interpretações sobre o papel das convenções nas expectativas. Em particular, neste artigo, entende-se a convenção como uma premissa que o indivíduo buscar apreender e entender para chegar a um conhecimento indireto, isto é, a uma decisão. Para mais, veja: Crotty (1994) e Dequech (1999).

também assume uma dimensão ontológica que, sobretudo, amplia a incerteza epistemológica, pois o ambiente se altera e, então, modifica os dados que disponibiliza ao indivíduo, nos quais ele se baseia para decidir.

2.2 *A unidade orgânica, a não ergodicidade e a incerteza ontológica*

Davidson (1991, 1996) argumenta que a incerteza ontológica refere-se aos tomadores de decisão saberem que eventos acontecem ao longo do tempo em que suas conclusões se efetivam, porém nada há no presente que lhes permita saber quais serão tais eventos e quais os seus resultados. A base desta conceituação, sintetiza Dequech (2004), deriva da perspectiva de que a incerteza é uma consequência de uma realidade que se altera e “ela [a incerteza] possui, então, uma contraparte ontológica, dado que ontologia se refere ao estudo da natureza da realidade” (DEQUECH, 2004, p. 368).

Podem ser apontadas duas características da realidade que implicam imprevisibilidade em sua trajetória histórica: por um lado, a unidade orgânica, por outro, a não ergodicidade. A unidade orgânica é a inter-relação entre sujeito e todo em que há uma reciprocidade causal entre ação individual e movimentação sistêmica. Desta forma, a ação da parte impacta o todo ao mesmo tempo em que repercute sobre as demais partes e, não obstante, ressoa no próprio tomador da decisão. O resultado dessa interdependência parte-todo é uma dinâmica em que os dados da realidade se alteram com frequência e, inclusive, de maneira intempestiva. Conforme Keynes⁹,

nós enfrentamos a todo o tempo os problemas da Unidade Orgânica, da Discricionariedade, da Descontinuidade – o todo não é igual à soma das partes, comparação entre quantidades nos enganam, pequenas mudanças causam grandes efeitos e as hipóteses de uma continuidade uniforme e homogênea não são satisfeitas (1933, p. 232-233).

Importa destacar que é perceptível uma ruptura nas visões de mundo de Keynes entre o TP e sua posterior crença na unidade orgânica. No TP, Keynes postula o atomismo como forma de conferir robustez e validade ao método indutivo. Nos *Essays on Biography*, originalmente publicado em 1933, Keynes argumenta que o atomismo, que funcionara bem em questões relativas às ciências físicas, falhara nas ciências morais, que se relacionam ao comportamento humano, tal qual a economia consoante Keynes (1973). Todavia, tal ruptura não invalida o modelo de tomada de decisão baseado no TP. A unidade orgânica impõe como consequência o agravamento da incerteza

⁹ A unidade orgânica é também adequada para análises abstratas, como questões de moral, tal qual apresentado por Keynes (1972, p. 436) “[...] o valor [dos estados da mente] depende, de acordo com o princípio da unidade orgânica, do estado das coisas como um todo, que não pode ser utilmente analisado por partes”.

enfrentada pelo tomador de decisão: ele precisa intuir um conhecimento indireto sobre uma realidade que é, perenemente, passível de mudança. Tal transformação é inconteste e, além disso, pode ser peremptória, a ponto de os sujeitos terem menores chances de reunir evidências sobre as quais tirarem conclusões com menor grau de incerteza. Sabendo que suas atitudes repercutem para além daquilo que ele espera, o agente detém menor peso em seus argumentos, porque as premissas em que se ancora modificam-se com constância.

Soma-se à unidade orgânica, ademais, o caráter não ergódico da realidade, conforme destaca Davidson (1991, 1996). A não ergodicidade significa que as variáveis relevantes para a tomada de decisão não circundam pontos médios e desvios padrões que permitam cálculos de probabilidade baseados em eventos presentes e passados que sejam guias factíveis para o que ocorrerá no futuro. Logo, a realidade não ergódica implica “que o futuro possa ser permanentemente mudado em natureza e substância pela ação dos indivíduos, grupos (p. ex. cartéis, sindicatos) e/ou governos, geralmente por caminhos que não são plenamente antevistos pelos criadores de mudança” (DAVIDSON, 1996, p. 482). Portanto, a realidade é transmutável e segue trajetórias históricas impossíveis de serem *a priori* conhecidas, pois “o futuro está por ser criado pela ação humana” (DAVIDSON, 1991, p. 35).

Sendo a realidade uma unidade orgânica não ergódica, a criatividade individual impacta o todo, as percepções e ações criativas dos demais indivíduos, além de implicar reações destes às criatividades alheias. A intensa reciprocidade causal decorrente da unidade orgânica relaciona-se imediatamente com a velocidade e com a intensidade das mudanças pelas quais a realidade incorre. Assim, torna-se impossível a geração de dados sobre os quais se pode fazer cálculos – em termo quantitativos, de fato – dos resultados futuros. Nesse particular, resgatando-se a incerteza epistemológica, as evidências que se constituem enquanto conhecimento direto mais ou menos certo para os agentes acabam por também se modificarem *pari-passu* à mutação da realidade. As bases para o conhecimento indireto, ou seja, para os argumentos decisórios, tornam-se mais precárias. Tomando como exemplo uma decisão de investimento, quanto mais distante no tempo a concretização dela se efetivar, mais incerta, epistêmica e ontologicamente, ela é, pois, o conjunto de evidências em que se sustenta a conclusão, é menor e menos conhecido.

Porém, como mostra Keynes (1964, cap. 18), embora o sistema seja sujeito a inflexões repentinas, ou seja, à crises, via de regra ele não percorre trajetórias explosivas, permanecendo em estados subótimos. Nesse particular, Davidson (1996, p. 506) destaca o papel das instituições como mecanismo que confere estabilidade ao sistema econômico ao longo do tempo. Portanto, as instituições importam, uma vez que a ampliação do peso do argumento que elas viabilizam, reduz a incerteza inerente à tomada de decisão. Neste sentido, hábitos e instituições reduzem a incerteza, tanto epistemológica quanto ontológica, e, então, é possível explorar uma articulação entre o

approach keynesiano e o neoinstitucionalista, especialmente por ambos tratarem – ainda que tenham pontos de partida diferentes – das dimensões e dos conceitos até aqui trabalhados. Dito isto, é necessário apreender a abordagem neoinstitucionalista, especialmente no que tange aos conceitos de hábito e instituições e como eles se relacionam com a incerteza e a tomada de decisão na presença desta.

3. O neoinstitucionalismo: hábitos e instituições

O desenvolvimento teórico das instituições data de fins do século XIX. Nesse particular, os principais pensadores do antigo institucionalismo são Thorstein Veblen, John Commons e Wesley Mitchell. Em busca da definição de instituições, Veblen aponta que elas são "hábitos estabelecidos de pensamentos comuns à generalidade dos homens" (1909, p. 626) enquanto que Commons as definiu, de forma mais fechada, como "ação coletiva em controle, liberação e expansão da ação individual" (1931, p. 648). No primeiro, há uma noção mais abstrata, natural e orgânica de instituições, já no segundo instituições têm um caráter mais deliberado, isto é, artificialmente construído. Unindo-se ambas as noções, pode-se dizer que nesta tradição o conceito de instituição centra-se no conjunto, e sua evolução, de hábitos, normas, valores, crenças e símbolos (CONCEIÇÃO, 2002a).

Hodgson (1992, 2005) destaca que Veblen, influenciado por Darwin, apropriou-se da lógica evolucionária, adaptando-a à realidade social, entendendo-a, então, em constante evolução. Nesse sentido, Veblen empregou a noção de causação cumulativa entre indivíduo e instituições, resultando-se, assim, em a sociedade estar sujeita a "um processo de mudança consecutiva, realizada de forma autocontinuada e autopropagável, e sem termo final" (VEBLEN, 1919, p. 37). Portanto, a história importa, pois implica *path-dependence* do presente em relação ao passado. Além disso, tal qual a seleção natural, Veblen argumenta que as instituições passam por confrontos e aquelas que perduram no tempo são mais bem adaptadas, "a vida do homem na sociedade, assim como a vida de outras espécies, é uma luta pela existência, e, portanto, é um processo de seleção adaptativa. A evolução da estrutura social tem sido um processo de seleção natural das instituições" (1899, p. 188). As contribuições de Veblen, dessa forma, preocupavam-se com a mudança e seu caráter acumulativo, em que vale a origem, o crescimento, a persistência e a variação das instituições, retirando de Darwin não apenas metáforas biológicas, mas o seu caráter metodológico.

Deve-se salientar que, conforme argumenta Hodgson (1998a), mesmo se utilizando das ideias provenientes da biologia, Veblen rejeita o reducionismo biológico – ou seja, as análises que se centram apenas em termos biológicos para explicar os fenômenos socioeconômicos. Para Hodgson (1998a), percebendo as instituições como algo primordial, Veblen nega o individualismo

metodológico, porém, com o cuidado de não conferir apenas às instituições todo o protagonismo, afastando-se do coletivismo metodológico: as instituições bem como os indivíduos têm papel fundamental na dinâmica sócioinstitucional. Assim sendo, o indivíduo é um produto, assim como produtor, das suas circunstâncias, de maneira que as esferas individual e social são níveis de análise parcialmente autônomas mas, ao mesmo tempo, conectados por conta da causação circular. Logo, para Veblen "o tecido institucional é um produto da conduta dos membros individuais de um grupo [enquanto que] as instituições agem para direcionar e definir os objetivos e os fins da conduta" (1919, p. 243).

De acordo com Hodgson (1993, 2003), depois de algum tempo em esquecimento, as instituições passaram a receber atenção novamente em meados dos anos 1970, em duas diferentes escolas. Uma primeira abordagem é a chamada nova economia institucional¹⁰, (doravante, NEI), que resgata a teoria sobre o comportamento da firma de Ronald Coase (1988). Para a NEI, instituições são "os constrangimentos humanamente concebidos que estruturam as interações políticas, econômicas e sociais" (NORTH, 1991, p. 97) e podem ser formais – regras deliberadas por processos legislativos estatuídos – ou informais – normas que não foram regularmente estabelecidas, mas, surgiram das rotinas dos indivíduos em sociedade. Neste sentido, os indivíduos criam as instituições ao longo da história, para impor ordem e reduzir a incerteza, mormente nas trocas econômicas. Para além, esta abordagem surgiu de críticas não hostis ao paradigma neoclássico, de maneira que "o arcabouço analítico [da NEI] é uma modificação da teoria neoclássica. Ele retém as hipóteses fundamentais de escassez e, então, a competição e os instrumentos analíticos da teoria microeconômica. Ele modifica o pressuposto da racionalidade. Ele adiciona a dimensão temporal" (NORTH, 1994, p. 359). Nesta perspectiva, a NEI preocupa-se fundamentalmente com aspectos microeconômicos não comuns, mas não contraditórios, à teoria neoclássica, quais sejam, custos de transação, racionalidade limitada, falhas de mercado, oportunismo, direitos de propriedade, organização industrial e econômica, entre outros (CONCEIÇÃO, 2004).

Entretanto, a incorporação da NEI como uma abordagem institucionalista é controversa, haja vista as críticas a ela realizadas por autores alinhados ao neoinstitucionalismo. Dentre estes, saliente-se Hodgson (1998b), para quem a NEI assume a existência de instituições tendo como referência um modelo de indivíduo com comportamento dado, em que o sentido da causação vai do agente para as instituições, que partem de um estado inicial livre delas. Em função disso, Hodgson (1998b) e Dugger (1990) sugerem cautela à incorporação da NEI enquanto institucionalismo

¹⁰ Coase (1988) e Hodgson (2009) destacam que o adjetivo *nova* no nome da perspectiva, criado por Williamson, intencionou distanciar a abordagem da tradição do antigo institucionalismo.

legítimo, pois ela se aproxima daquilo que era o alvo dos ataques dos antigos institucionalistas à teoria neoclássica¹¹.

A outra escola moderna que se dedica ao estudo do papel das instituições no sistema econômico é o chamado neoinstitucionalismo, cujo surgimento deu-se, tal qual a NEI, em meados dos anos 1970. Contudo, um traço distintivo desta perspectiva em relação àquela é ela centrar-se em um intenso resgate do antigo institucionalismo, além de absorver diversos elementos da tradição neoschumpeteriana. Para os neoinstitucionalistas, consoante Hodgson (2006, p. 2), instituições são "sistemas de regras sociais estabelecidas e prevaletentes que estruturam as interações sociais. Linguagem, moeda, leis, sistemas de pesos e medidas, modos à mesa, empresas (e outras organizações) são, portanto, todas instituições”.

Em torno deste conceito, Hodgson (1994) apresenta oito pressupostos que conformam o núcleo duro do neoinstitucionalismo, quais sejam: (i) rejeição do atomismo e do reducionismo na análise econômica, optando por interpretações holísticas e multidisciplinares; (ii) substituição do *homo economicus* neoclássico pelo *homo institutionalis*, guiado por hábitos, instintos e capacidade criativa para introduzir novidades; (iii) troca do individualismo metodológico pela instituição como unidade de análise sem, entretanto, rejeitar o indivíduo ou focar-se apenas no coletivismo metodológico; (iv) negação do equilíbrio estático, utilizando-se de uma concepção do sistema econômico em que vale o *path-dependence*, com causação cumulativa, em que a história tem peso fundamental; (v) rejeição de indivíduos com preferências fixas e dadas, e assunção de indivíduos condicionados e moldados pela estrutura social, cultural e institucional na qual eles estão inseridos; (vi) incorporação da tecnologia como endógena, evolutiva, e como força motora da transformação estrutural; (vii) apreensão das relações de poder entre os atores e dos impactos das disputas sobre as dinâmicas social e institucional; e (viii) abandono do utilitarismo neoclássico, de forma que as necessidades humanas são aquelas que mais se manifestarem no arranjo institucional o qual, parcialmente, é a própria expressão das referidas necessidades.

No neoinstitucionalismo, a relação entre indivíduos e instituições é de causação circular – em linha com o antigo institucionalismo (HODGSON, 2000). Sendo assim, os indivíduos moldam as instituições e a recíproca é verdadeira: "tanto indivíduos quanto instituições são mutuamente constitutivas uns dos outros" (HODGSON, 1998b, p. 181). No entanto, como este processo é possível? Para esta resposta, o conceito de hábito é fundamental. Segundo Hodgson, "reconhecer o papel do hábito é reconhecer muito mais do que nossos modos estabelecidos, ou o comportamento

¹¹ Em anteposição, Stanfield (1999) argumenta que a NEI é relevante por sistematizar o que a antiga tradição teorizou de maneira informal e por apresentar as limitações da teoria neoclássica – mesmo sem dela se desvincular. Em linha, Samuels (1995) e Conceição (2002b) consideram que a NEI, assim como o neoinstitucionalismo, fornecem contribuições ao paradigma institucionalista. No entanto, não é objetivo deste artigo demonstrar este debate, tampouco dar enfoque à NEI. Para mais, veja Samuels (1995), Hodgson (1993, 1998b), Villeval (1995), Rutherford (1994), Stanfield (1999), Dugger (1990), Conceição (2002a, 2002b).

humano. Hábito não é o mesmo que ritual ou repetição [...] hábito é uma *propensão* a se comportar [ou pensar] de uma forma particular em uma classe particular de situações" (2004, p. 651-652, grifo no original). Hábito diferencia-se, assim, do comportamento propriamente dito, pois este já é uma ação¹².

Logo, há uma probabilidade e não uma obrigatoriedade de um hábito ser expresso em um comportamento corrente. A ideia é que comportamentos ou pensamentos repetitivos são uns dos fatores que estabelecem hábitos, mas, depois de adquiridos, eles não necessariamente são utilizados o tempo todo, afinal "hábitos são repertórios submersos de comportamento ou pensamento potenciais; eles podem ser desencadeados ou reforçados por um estímulo ou contexto apropriados" (HODGSON, 2006, p. 6). Ainda, segundo a perspectiva neoinstitucional, hábitos são os fundamentos do pensamento e do comportamento, ganhando *status* onipresente na atividade humana (HODGSON, 1997). Não obstante, o que explica a formação dos hábitos?

Em linha com o darwinismo de Veblen, Hodgson (2004) argumenta que os indivíduos enfrentaram diversos e variados problemas em sua evolução e, então, mecanismos como o hábito emergiram. Assim, a capacidade humana de formar hábitos evoluiu como um resultado das circunstâncias altamente variáveis, complexas e incertas pelas quais os indivíduos passaram ao longo do tempo. Segundo Hodgson (2004) é possível reunir sete condições nas quais, baseadas em hábitos, surgiram respostas às circunstâncias corriqueiras a que os agentes estão submersos, são elas: (i) *otimização*, situação em que a escolha é conhecida e é possível empregar procedimentos e regras de decisão para encontrar uma solução ótima; (ii) *extensão*, quando a informação pode ser prontamente acessada e compreendida, mas sua procura requer o dispêndio de tempo e outros recursos; (iii) *complexidade*, presente no *gap* entre o complexo ambiente de decisão e a capacidade analítica e computacional do agente; (iv) *incerteza*, decorrente de informações cruciais e probabilidades em relação à eventos futuros serem impossíveis de serem obtidas; (v) *cognição*, referente ao problema de lidar e interpretar dados sensoriais; (vi) *aprendizagem*, que é o processo de adquirir conhecimento; e, enfim, (vii) *comunicação*, dada pela necessidade precípua de se comunicar com outros.

Com isso, as mais variadas instâncias da vida em sociedade relacionam-se aos hábitos. Em especial, assim como as instituições, os hábitos têm o papel de prover quadros cognitivos para interpretações de fatos e de dados sensoriais, além de possibilitar rotinas. Desta forma, os indivíduos transformam informações em conhecimento ou, no limite, dotam-nas de significado.

¹² Nesse particular, vale ressaltar a noção institucionalista de regras, definidas como "padrões de pensamento ou comportamento condicionais ou incondicionais que podem ser adotados, tanto consciente quanto inconscientemente, pelos agentes" (HODGSON, 1998b, p. 185). Logo, regras são contíguas aos hábitos, uma vez que, por aplicação repetitiva, podem se tornar hábito, sendo aceitas ao se tornarem *embedded*. No entanto, há uma importante diferença: seguir regras é algo normalmente consciente e deliberado, enquanto a ação habitual é caracteristicamente não examinada – e, sendo assim, é mais fácil quebrar uma regra do que mudar um hábito.

Conforme Veblen, "uma linha habitual de ação constitui uma linha habitual de pensamento, fornecendo o ponto de vista pelo qual fatos e eventos são apreendidos e reduzidos a um corpo de conhecimento" (1934, p. 88). Portanto, hábitos permeiam os processos de tomada de decisão. Digase de passagem, sendo a capacidade cognitiva incapaz de alcançar todas as informações relevantes à tomada de decisão, o apoio em hábitos é um recurso comum e compreensível dos indivíduos (HODGSON, 2004).

Sendo assim, hábitos possibilitam adquirir habilidades a partir das experiências que, por sua vez, podem se tornar enraizadas nos próprios hábitos. Quando estas se mostram regulares na sociedade, configuram-se enquanto costumes e rotinas que, quanto mais socialmente duráveis e integradas forem, formam as instituições. Um exemplo disso é a linguagem: enquanto apenas um indivíduo tenta se comunicar, ela não é uma instituição. Entretanto, uma vez que os hábitos garantem a habilidade de dar significado à ela, ela pode se tornar socialmente compartilhada e, assim, institucionalizada, pois se transforma em padrão social. Outro resultado dos hábitos rotinizados é a criação de convenções que, para Hodgson, é uma "instância particular de uma regra institucional" (2006, p. 2). Nesse sentido, a durabilidade das instituições pode ser parcialmente explicada, pois hábitos individuais "tanto reforçam, como são reforçados, por instituições" (HODGSON, 2006, p. 171). Aliás, reforçará a longevidade das instituições o fato de elas moldarem preferências individuais e poderem criar expectativas estáveis sobre o comportamento dos demais agentes, conferindo consistência e estabilidade às atividades humanas (HODGSON, 2006).

Em suma, atos instintivos, pensamentos e comportamentos individuais repetitivos formam hábitos. Seu espreado cria instituições novas e reforça antigas, tornando-as *embedded*. Fica patente, assim, que os indivíduos moldam a estrutura social – o chamado mecanismo de causação ascendente, indo do indivíduo às instituições através do hábito, que funciona como unidade de seleção daquelas. No entanto, ainda há o sentido inverso de causação, que vai das instituições aos indivíduos. Esta é uma preocupação da abordagem neoinstitucionalista, já que os indivíduos não apenas moldam, como também são moldados pelas instituições, caracterizando-a enquanto outra direção causal – o chamado mecanismo de causação descendente. Dessa forma, nesta relação causal nem o indivíduo nem os fatores institucionais têm completa primazia, constituindo-se, portanto, em "círculo inquebrável de determinação" (HODGSON, 1998b, p. 184).

Sendo a aquisição de hábito o mecanismo psicológico pelo qual se formam as bases para os comportamentos, pensamentos, preferências e crenças; e tendo as instituições a característica de moldar esses elementos, qual a relação entre hábitos e instituições nesta direção causal? De forma geral, mudanças e constrangimentos institucionais podem causar alterações nos hábitos, levando-os por caminhos específicos. A capacidade das instituições sociais de constrangimento, estímulo e expansão – aliada ao poder de costume e de crença – dá origem a novas percepções e propensões

nos indivíduos. Por conseguinte, mediante novos hábitos, novas e diferentes preferências, intenções, comportamentos e pensamentos emergem, uma vez que o hábito é base de apoio fundamental para a formação destes. Assim, tem-se a causação descendente, em que instituições, via hábitos, afetam indivíduos.

Com o quadro exposto, tem-se um panorama geral da forma pela qual os indivíduos moldam as instituições, da mesma forma com que estas moldam aqueles. À causação circular dos antigos institucionalistas, Hodgson (2004) denomina causação reconstitutiva descendente. Mesmo sob a qualificação descendente, a reciprocidade causal assume duas direções, a ascendente, quando vai do indivíduo às instituições, e a descendente, quando ocorre de forma *top-to-bottom*, ou seja, do todo para o indivíduo. O processo de causação reconstitutiva descendente pode ser visto na Figura 1. O ponto crucial do argumento, seguindo Hodgson (2004), é o reconhecimento de que esse processo se dá a partir dos hábitos, seja partindo do indivíduo às instituições – a partir das repetições e do compartilhamento – seja das instituições aos indivíduos – por um lado, pelos constrangimentos, estímulos e expansões dadas pelas instituições e, por outro, pela base de apoio que os hábitos criam para os comportamentos, pensamentos, crenças e preferências. Logo, o hábito se torna o elo central, invisível e permeado de retroalimentação do canal causal indivíduo-instituição e instituição-indivíduo. Nas palavras de Veblen, "a situação de hoje molda as instituições de amanhã através de um processo seletivo e coercitivo *ao atuar sobre a visão habitual das coisas pelos homens*" (1899, p. 190, ênfase adicionada).

Figura 1 - Causação reconstitutiva descendente: hábito como o *link* crucial



Fonte: Elaboração própria

Ademais, os conceitos contíguos de hábito e instituição possibilitam lidar com os dilemas entre o realismo e o subjetivismo. Afinal, instituições são tanto ideias dos agentes quanto estruturas objetivas enfrentadas por eles, ou seja, dentro e fora de suas subjetividades (HODGSON, 1998b). Nessa perspectiva, agente e todo, apesar de distintos, interagem e são interdependentes ao longo do

tempo (HODGSON, 2009). Não é à toa que Commons aponta ser uma virtude da abordagem institucionalista "ver hábito de comportamento e estrutura institucional como mutuamente entrelaçados e se reforçando: ambos aspectos sendo relevantes para a imagem completa" (1934, p. 69). Finalmente, a estrutura institucional permeada pela relação circular entre indivíduo e instituição têm hábito como conceito-chave. Por um lado, ele fornece durabilidade, poder e autoridade normativa, material constitutivo das instituições, e se constitui como a unidade de seleção delas. Por outro lado, ele molda o indivíduo e é base fundamental de apoio para a atividade humana, sobretudo em sua capacidade cognitiva e na tomada de decisão sob incerteza. Por fim, o hábito é o elo que possibilita um dos principais mecanismos presentes na economia institucional: a causação reconstitutiva descendente.

4. Uma articulação entre as teorias keynesiana e neoinstitucionalista

A recorrência de comportamentos, pensamentos, crenças e preferências constituem hábitos que, ao serem socialmente compartilhados, estruturam instituições. Ao mesmo tempo, a causação reconstitutiva resulta em a estrutura institucional limitar e expandir as propensões habituais dos indivíduos que, por sua vez, acaba por moldar os próprios indivíduos, já que os comportamentos, pensamentos, entre outros, utilizam-se dos hábitos como base de apoio. Os dois lados do processo se retroalimentam de forma que parte e todo estão em uma condicionalidade inexorável. Há algumas consequências, individuais e estruturais, desta contínua reciprocidade causal. Em nível do indivíduo, em primeiro lugar, os hábitos e as instituições constroem significações que tornam inteligíveis e, assim, cognoscíveis, os diversos dados da realidade. Ademais, a difusão dos hábitos e a consequente criação de instituições disponibilizam aos indivíduos referências de continuidade estrutural que lhes permitem enfrentar com maior parcimônia as adversidades do ambiente. Por fim, vale ressaltar que tais referências balizam os caminhos cujo percurso é inibido bem como as trilhas que podem ser seguidas. Desta forma, o processo coercitivo não significa apenas estradas fechadas à ação, mas trajetórias passíveis de serem exploradas, o que pode inclusive constituir novas rotas das instituições e dos hábitos.

Para o todo, a presença de instituições significa evolução estável, querendo isso dizer que a estrutura não se transformará, via de regra, de forma violenta, mas seguirá uma tendência mesmo que em torno dela persistam constantes ciclos. A evolução estrutural é ditada pelas disputas que os diversos atores sociais promoverem em busca do estabelecimento de rotinas habituais que sejam socialmente aceitas e legitimadas, tornando-se enraizadas – isto é, que criem novas instituições. A cumulatividade e o *path-dependence* contribuem para a construção da trajetória não explosiva de evolução estrutural, pois implicam maior atrelamento do presente ao passado. Isso não quer dizer,

de maneira nenhuma, que se esteja em equilíbrio estático, apenas denota-se que a mudança não ocorre por meio de inflexões violentas¹³.

Em função dos *feedbacks* da causação reconstitutiva, há proximidade na natureza das consequências individuais e estruturais. É a estabilidade do todo que viabiliza o sentido social da capacidade cognitiva individual além de ser ela a garantidora da confiança dos agentes em suas variadas ações e pensamentos. Em concomitância, a estabilidade estrutural decorre do comportamento habitual individual moldado pelo todo, pois os hábitos formam uma base de apoio sobre a qual o agente se ancora. Nesse particular, hábitos e instituições articulam-se com as incertezas epistemológica e ontológica descritas pela perspectiva keynesiana.

A interação entre os hábitos e a incerteza epistemológica processa-se pelos padrões compartilhados de hábito levarem uns indivíduos a reconhecerem as propensões habituais dos outros. O dado considerado pelo agente para tomar a decisão é o de que, embora não se saiba exatamente qual a atitude do outro, sabe-se que ela respeitará, em geral, os hábitos difundidos socialmente. Essa interação ganha relevância com a relação parte-todo ser caracteristicamente uma unidade orgânica, pois o compartilhamento dos hábitos significa linhas de consciência e ação reconhecidas pelas partes. A tomada de decisão por convenção, neste sentido, é um hábito dos indivíduos, ou seja, uma propensão tanto de pensamento – por exemplo, a crença de que perder em grupo é preferido à derrota individual – quanto de comportamento – como ilustra o efeito manada.

Outrossim, hábitos e instituições, considerados em conjunto, envolvem-se com a incerteza epistemológica via entendimento direto, primeira etapa do processo de conhecimento, portanto, fundamental à decisão. Pode-se considerar que as instituições, frutos dos hábitos rotinizados, fornecem a linguagem para que possa ocorrer a compreensão de significados, permitindo que se entendam as experiências vividas e, desta forma, o conhecimento direto das premissas é obtido, do qual será induzido o conhecimento indireto. Logo, no processo de conhecimento descrito por Keynes, a capacidade cognitiva, ou a aptidão para se entender e, por conseguinte, se conhecer, é profundamente condicionada pela relação hábitos-instituições.

Indo-se além, para Hodgson (2004), a constituição de instituições resulta, em parte, da incerteza inerente aos indivíduos e ao ambiente. Na ausência de instituições, o indivíduo é confrontado por uma realidade passível de mudanças velozes, que o torna incapaz de conhecer evidências para apoiar suas decisões. Em um ambiente darwinista de constante seleção natural, o enfrentamento da incerteza demanda elementos que deem segurança ao sujeito e ao grupo. Então, surgem as instituições. Ao longo do tempo, quanto mais *embedded* e duradoura for a estrutura institucional, maior o conjunto de premissas que se pode absorver e, tão importante quanto, mais

¹³ Exemplos de instituições constantes são: a moeda, instituições religiosas, línguas, entre outras.

bem conhecidas elas serão. Acrescenta-se, então, peso ao argumento dos tomadores de decisão levando-os a ter menor incerteza – ou melhor estado de confiança – na conclusão a que chegarem.

Como se não bastasse, por funcionarem como limitadoras do espaço de locomoção individual, as instituições acabam por indicar quais os caminhos poderão ser seguidos pelos agentes em suas decisões e quais não poderão, o que conforma premissas para argumentos. Para o empresário inovador *à lá* Schumpeter (1957), esta característica assume uma feição importante. Por meio de investimentos em pesquisa e desenvolvimento, ele desenvolve produtos e processos completamente inovadores, capazes, inclusive, de alterar um determinado paradigma tecnológico. O problema é que estas decisões possuem pouca evidência disponível, sendo, assim, de elevada incerteza. Ao mesmo tempo, dada a capacidade de criar novos hábitos de consumo atendidos pelo inovador, tais novos mercados resultam, se confirmados pela demanda, em lucros extraordinários.

No que toca a incerteza ontológica, as instituições conferem estabilidade na evolução das sociedades ao longo do tempo, muito embora isso não queira dizer nem qual será o caminho mais vantajoso e nem como ele será construído. Na realidade econômica, por exemplo, esta estabilidade é buscada por contratos monetários para vários fins, por regulamentações financeiras que limitam a capacidade de movimentação dos agentes nas segmentações do sistema financeiro, por legislações formalmente deliberadas que mudam em intervalos longos de tempo, entre outros. Todos estes elementos implicam *reinforcement* sobre o comportamento individual e parcimônia na evolução da estrutura institucional assim como configuram evidências mais perenes da realidade, que servem ao agente como conhecimento direto, reduzindo o grau de incerteza dele acerca de suas conclusões.

A estabilidade institucional não implica, nem em nível lógico, nem fatural, a possibilidade de cálculo probabilístico baseado em informações passadas e presentes: a natureza da realidade é não ergódica. Mesmo o *path-dependence* não quer dizer que o futuro se repetirá, mas que o passado importa para a realidade presente. Ademais, estabilidade não significa estática ou sequer estacionariedade, mas mudança não violenta, embora seja normalmente cíclica. Além disso, a tendência de evolução branda é uma característica do nível agregado. Em nível micro, individual, diversas decisões se frustram enquanto outras são bem sucedidas, de maneira que a realidade altera-se como um somatório dos que confirmaram suas expectativas e auferiram lucros, e daqueles que incorreram em prejuízos e frustraram suas esperanças.

Embora saibam-se quais trajetórias foram seguidas e as instituições deem noção de outras que podem ser, não há meios de se saber quais delas serão efetivamente percorridas, quais os resultados dos caminhos que advirão ou até mesmo se a decisão será pela criação de novos caminhos. Nas palavras de Carvalho “o caminho é criado pelo caminhante ao caminhar, mas nem todas as trilhas podem ser abertas, ainda que não se saiba com antecedência quais podem ser proficuamente exploradas” (2003, p. 180). Aliás, a interação parte-todo faz com que a ação

individual vá além dela própria, repercutindo nos demais agentes, nas reações destes e no todo. Por sua vez, sempre que este se altera, novas informações surgem e outras se tornam obsoletas. Por isso, sempre que se escolher percorrer uma trilha, todas as demais são de alguma forma impactadas, mudando o conjunto de evidências e forçando os agentes, como consequência, a repensarem suas decisões.

Enfim, da articulação entre as teorias keynesiana e neoinstitucionalista, pode-se concluir que a presença de hábitos e de instituições não promove a supressão da incerteza, pois ela é indelével. Há sempre um nível individual, epistemológico, de incerteza e um âmbito ontológico dela, que lida com a realidade e com os dados que ela oferece ao tomador de decisão. Similarmente, hábitos e instituições repartem-se em níveis individual e estrutural e causam-se reconstitutivamente, a ponto de serem indissociáveis. Sem essa constante retroalimentação, o *reinforcement* não existiria, de modo que não prevaleceria a estabilidade social. Por conseguinte, o ambiente seria muito mais caótico e, desta forma, estar-se-ia em um cenário tendente à completa ignorância, em termos do grau de incerteza epistemológica e, em termos ontológicos, prevaleceriam impermanências sumárias. Neste contexto radical, a incerteza extrema levaria à inação. Todavia, essa situação não se verifica por conta de hábitos, de instituições e da regularidade que ambos dão aos comportamentos individual e estrutural. Fomenta-se, assim, a ação, por conta de o conhecimento direto estar menos sujeito à oscilações peremptórias.

Em síntese, a incerteza em meio à volatilidade leva à inação enquanto que, em face de regularidade, ela é arrefecida e não desmotiva as ações individuais que se dão, necessariamente, com uma parcela de suposição sobre o que o futuro trará e que provocam a dinâmica evolutiva da estrutura institucional que, ao se movimentar, altera os dados da realidade e promove novas decisões dos indivíduos, em uma contínua cadeia causal. Embora hábitos e instituições não ofereçam todos os dados relevantes à tomada de decisão – pois isso é impossível – eles conseguem conferir constância aos dados disponibilizados e possibilidade de maior apreensão do significado deles. Com isso, há mais peso no argumento e maior grau de crença racional nas decisões tomadas.

5. Considerações finais

A perspectiva keynesiana e a abordagem neoinstitucionalista podem se coadunar sem qualquer incongruência lógica ou contradição teórica. Ambas as teorias perpassam elementos comuns, como incerteza, tomada de decisão, dinâmica sistêmica, hábitos e instituições. Além disso, as relações parte-todo são semelhantes, centrando-se na interdependência decorrente da reciprocidade causal entre aqueles dois níveis, baseada na unidade orgânica, para Keynes, e na causação reconstitutiva descendente, para os neoinstitucionalistas.

Nesse particular, a incerteza em uma perspectiva keynesiana é imperativa, irrevogável, e possui duas dimensões, epistemológica e ontológica. Para a abordagem neoinstitucionalista, a incerteza também é insuperável. Para Keynes e seus seguidores, diversas instituições, materiais e subjetivas, e vários hábitos, são utilizados para se enfrentar a incerteza. Como exemplos, citem-se os contratos monetários, as propensões psicológicas, as convenções, vistos por Keynes (1937, 1964), como elementos fundamentais para auxiliar o sistema a permanecer em um estado que, embora subótimo, não é explosivo.

Se para os neoinstitucionalistas a incerteza leva ao surgimento de hábitos e instituições, hábitos e instituições viabilizam a redução da incerteza em termos keynesianos: eis o argumento da articulação sugerida entre a teoria keynesiana e os neoinstitucionalistas. Portanto, esta contribui com aquela ao explicar a natureza dos hábitos e das instituições, sua relação com o indivíduo e a sociedade, além da permanência e da evolução temporal delas. A teoria keynesiana permite que se absorvam tais conteúdos como meio de se compreender como os indivíduos raciocinam e tomam uma decisão. Em âmbito econômico, esta articulação permite compreender porque mesmo sujeito ao caos, o sistema econômico não tem trajetória explosiva, ainda que em geral permaneça abaixo do pleno de emprego. Para além, esta articulação enseja que se entenda a razão pela qual políticas econômicas de estabilização automática do ciclo funcionam para constituir-se um ambiente de negócios propício ao investimento produtivo.

A fim de ilustração do argumento, caso políticas econômicas de cunho keynesiano sejam praticadas, tornem-se críveis, habituais e, desta forma, institucionalizadas, elas podem conferir uma trajetória mais estável às economias monetárias da produção, servindo como premissas diretamente conhecidas pelos agentes, que os fazem ter menor incerteza e maior confiança em suas decisões de investimento, motivando-os a efetivá-lo. Essa é a lógica da estabilização automática do ciclo econômico, algo fundamental para a criação de produto, emprego e riqueza decorrente da redução da instabilidade inerente às economias capitalistas.

Referências

- ATKINSON, G.; OLESON JR. T.. Commons and Keynes: Their Assault on Laissez Faire. *Journal of Economic Issues*, vol. 32, n. 4, p. 1019-1030, 1998.
- BATEMAN, B.W.; DAVIS, J.B. (eds.). *Keynes and Philosophy: essays on the origin of Keynes's thought*. Aldershot: Edward Elgar, 1991.
- CARABELLI, A. M.. *On Keynes's method*. Londres: Macmillan, 1988.
- CARVALHO, F. J. C. De.. Características essenciais do método de Keynes na teoria Geral. In: Corazza, G. *Métodos da ciência econômica*. Porto Alegre: Ed. UFRGS, p. 175-188, 2003.
- CASTELLI, J.R. Brasil (des)acorrentado: uma análise evolucionária do processo de inserção da economia brasileira nos paradigmas tecno-econômicos da produção em massa e da tecnologia da informação. Dissertação - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013.
- COASE, R. *The Nature of the Firm*. In: The firm, the market and the law. Chicago, London, University of Chicago Press, 1988.
- COMMONS, J. R. Institutional Economics. *American Economic Review*, vol. 21, pp.648-657, 1931.
- CONCEIÇÃO, O. A. C.; FERRARI FILHO, F.. A noção de incerteza nos pós-keynesianos e institucionalistas: uma conciliação possível? *Nova Economia*, vol. 11, n. 1, p. 99-122, 2001.
- CONCEIÇÃO, O. A. C.. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista?. *Análise Econômica (UFRGS)*, Porto Alegre, v. 19, n. 36, p. 25-46, 2001.
- _____. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. *Revista de Economia Contemporânea*, vol.6, n.2, jul-dez. p.119-146, 2002a.
- _____. A relação entre o processo de crescimento econômico, mudança e instituições na abordagem institucionalista. *Revista ENSAIOS FEE*. Vol. 23, Número Especial, 1º Encontro de Economia Gaúcha PUCRS-FEE, p. 603-620, 2002b.
- _____. Uma comparação entre os Antigos, os Novos, e os Neo-Institucionalistas. In: IV Colóquio Latino-Americano de Economistas Políticos, 2004, São Paulo, IV Colóquio Latino-Americano de Economistas Políticos, 2004.
- _____. Além da Transação: uma comparação do pensamento institucionalista com os evolucionários e pós-keynesianos. *Revista Economia*, vol. 8, n.3, p. 621-642, 2008.
- COTTREL, A.. Keynes's theory of probability and its relevance to his economics: three thesis. *Economics and Philosophy*, vol. 9, n. 1, p. 25-51, 1993.
- CROTTY, J. Are Keynesian uncertainty and macrotheory compatible? Conventional decision making, institutional structures and conditional stability in Keynesian macromodels. In: DIMSKY, G.; POLLIN, R. (eds.) *New perspectives in monetary macromodels*. Ann Arbor: University of Michigan Press, p. 105-139, 1994.
- DILLARD, D. A monetary theory of production: Keynes and the Institutionalists. *Journal of Economic Issues*, vol. 14, n. 2, p. 255-273, 1980.
- DAVIDSON, P.. *Money and the real world*. Nova York: John Wiley and Sons, 1972.
- _____. *Controversies in Post Keynesian Economics*. Aldershot: Edward Elgar, 1991.
- _____. Reality and economic theory. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 18, n. 4, p. 479-508, 1996.
- DEQUECH, D.. Uncertainty in a strong sense: meaning and sources. *Economic Issues*, vol. 2, n. 2, p. 21-43, 1997.
- _____. Expectations and confidence under uncertainty. *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 21, n. 3, p. 415-430, 1999.

- _____. Fundamental uncertainty and ambiguity. *Eastern Economic Journal*, vol. 26, n. 1, p. 41-60, 2000.
- _____. Uncertainty: individuals, institutions and technology. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, n. 3, p. 365-378, 2004.
- DUGGER, W. *The new institutionalism: new but not institutionalism*. *Journal of Economic Issues*, v. 24, n. 2, p. 423-431, Jun. 1990.
- GERRARD B.; HILLARD, J.. *The Philosophy and Economics of J. M. Keynes*. Aldershot: Edward Elgar, 1992.
- HODGSON, G. M. *Thorstein Veblen and post-Darwinian economics*. *Cambridge Journal of Economics*, v. 16, n. 3, p. 285-301, Set., 1992.
- _____. *Institutional economics: surveying the 'old' and the 'new'*. *Metroeconomica*, v. 44, n. 1, p. 1-28, 1993.
- _____. *The ubiquity of habits and rules*. *Cambridge Journal of Economics*, v. 21, p. 663-684, 1997.
- _____. *On the evolution of Thorstein Veblen's evolutionary economics*. *Cambridge Journal of Economics*, v. 22, p. 415-431, 1998a.
- _____. *The approach of institutional economics*. *Journal of Economic Literature*, v. 36, p. 166-192, mar. 1998b.
- _____. What is the essence of institutional economics? *Journal of Economic Issues*, v. 34, n. 2, p. 317-29, 2000.
- _____. *The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory*. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, p. 159-175, 2003.
- _____. Reclaiming habits for institutional economics. *Journal of Economy and Psychology*, n. 25, p. 651-660, 2004.
- _____. *Generalizing Darwinism to Social Evolution: Some Early Attempts*. *Journal of Economic Issues*, vol. XXXIX, no. 4, Dec., 2005.
- _____. *What are institutions?* *Journal of Economic Issues*, vol. XL, n. 1, mar, p. 1-25, 2006.
- _____. Institutional Economics into Twenty-First Century. *Studii e Note di Economia*, v. XIV, n. 1, 2009, pp. 03-26.
- KEYNES, J. M. *Treatise on probability*. Londres: Macmillan and Co., 1921.
- _____. The general theory of employment. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 51, n. 2, p. 209-223, 1937.
- _____. *Essays on biography*. Nova York: W. W. Norton & Company Inc., 1933.
- _____. *The General theory of employment, interest and money*. Nova York: HBJ Book, 1964.
- _____. A Tract on monetary reform. *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, v. IV. Londres: Cambridge University Press, 1971.
- _____. The general theory and after: defense and development. *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, v. XIV. Londres: Cambridge University Press, 1973.
- LAWSON, T.; PESARAN, H.. *Keynes' economics: methodological issues*. Armonk: M. E. Sharpe, 1985.
- MINSKY, H. P.. *Stabilizing an Unstable Economy*. New Heaven: Twentieth Century Fund Report, 1986.
- _____. Uncertainty and the institutional structure of capitalist economies. *The Levy Institute of Economics Working Paper*, n. 155, 1996.
- MOGGRIDGE, D. E.. *Keynes*. Nova York: Modern Masters, 1976.
- NELSON, R. & WINTER, S. G.. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press, 1982.
- NORTH, D. C. *Institutions*. *Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n.1, p 97-112, Winter 1991.
- _____. *Economic performance through time*. *The American Economic Review*, v. 84, n. 3, p. 359-

368, Jun. 1994.

O'DONNELL, R. M.. *Keynes: philosophy, economics and politics*. Nova York: St. Martin's Press, 1989.

PESSALI, H.. Nanofundamentos da macroeconomia: Keynes e o institucionalismo na Teoria Geral. *Revista de Economia*, vol. 32, n.2, pp. 63-79, 2006.

RUNDE, J.. Keynesian uncertainty and the weight of arguments. *Economics and Philosophy*, vol. 2, n. 6, p. 275-292, 1990.

RUTHEFORD, M.. *Veblen's Evolutionary Programme: a promise unfulfilled*. Cambridge Journal of Economics. V. 22, p. 463-477, 1998.

SAMUELS, W. J.. *The present state of institutional economics*. Cambridge Journal of Economics, v. 19, p. 569-590, 1995.

SCHUMPETER, J. A. *The theory of economic development*. Cambridge: Havard University, 1957.

SHACKLE, G. L. S.. *Imagination and the nature of choice*. Edimburgo: Edinburg University Press, 1979.

SKIDELSKY, R. *John Maynard Keynes – The economist as a Savior*. Londres: Penguin Books, 1994.

STANFIELD, J. R.. The scope, method and significance of original institutional economics. *Journal of Economic Issues*, Vol. 33, n. 2, pp. 231–255, 1999.

VEBLEN, T. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions*. Nova York: Macmillan, 1899.

_____. *The Limitations of Marginal Utility*. Journal of Political Economy 17, no. 9, November, p. 620-636, 1909.

_____. *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essay*, Nova York: Huebsch, 1919.

_____. *Essays on our changing order*. Ed. Leon Ardzrooni. Nova York: The Viking Press, 1934.

VERCELLI, A. Weight of argument and economic decisions. *Departament of Economic Policy, Finance and Development Working Papers*, n. 6, 2010.

VILLEVAL, M-C. *Une théorie économique des Institutions*. In: BOYER, R.; SAILLARD, Y.. *Théorie de la régulation: l'état des savoirs*. Paris: La Découverte, 1995.