

INSTITUIÇÕES E CONVENÇÕES FRENTE ÀS INCERTEZAS EXPECTACIONAIS NAS TOMADAS DE DECISÃO DE INVESTIMENTO E DE PRODUÇÃO

Ângelo Marcos Queiróz Prates*

RESUMO

O artigo traz uma breve consideração acerca dos conceitos de “instituição” e “convenção”, a partir da conceituação desenvolvida a partir das diferentes teorias econômicas, bem como esses se relacionam no processo de tomada de decisão por parte dos agentes econômicos quanto às suas decisões de produção e de investimento em um ambiente de incerteza.

Palavras-chave: instituição, convenção, expectativas.

1 – INTRODUÇÃO.

O presente trabalho tem por objetivo fazer apontamentos acerca da problemática dos conceitos de *instituição* e de *convenção*, bem como esses se interagem ao processo de tomada de decisão por parte dos agentes econômicos em um ambiente onde a presença da *incerteza* com relação ao comportamento futuro das variáveis econômicas se faz de maneira presente. Não se tem, contudo, a pretensão de apresentar uma definição precisa e acabada desses conceitos bem como suas interações no ambiente econômico,

*Professor Adjunto do Bacharelado em Planejamento Territorial vinculado ao Centro de Engenharia, Modelagem e Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do ABC-UFABC. Doutor em Desenvolvimento Econômico pelo Instituto de Economia da UNICAMP. Email: angelo.prates@gmail.com

mas tão somente a aludir para aspectos gerais da teoria econômica, ou dito de outra forma, como esses conceitos aparecem na literatura econômica.

2 – O CONCEITO DE INSTITUIÇÃO: CONSIDERAÇÕES GERAIS.

Nessa seção o objetivo maior não é o de se apresentar uma definição precisa do conceito de instituição, mas tão somente apontar seus diferentes aspectos teóricos, que perpassam por um amplo leque de abordagens econômicas institucionalistas. Nesse sentido, a literatura econômica nos oferece uma grande quantidade de possíveis definições acerca do que se constituem as chamadas instituições no campo da ciência econômica, contudo, em todas elas há uma identificação central no fato de que qualquer tipo de institucionalidade apresenta algum tipo de *regularidade de comportamentos*, ou algum tipo de *estrutura* por detrás geradora desta regularidade. Langlois (1986b, p. 17) apresenta uma definição bastante convergente entre os diferentes conceitos possíveis de instituições, aponte esse autor que as instituições são “uma regularidade no comportamento que especifica ações em situações particulares recorrentes”, igualmente Rutherford (1994, p. 182), apresentará uma definição bastante semelhante apontando que “uma instituição é uma regularidade de comportamento ou uma regra que tem aceitação geral pelos membros de um grupo social, que especifica comportamentos em situações específicas, e que se auto-polícia ou é policiada por uma autoridade externa”. Nesse mesmo sentido, Hodgson (1988, p. 10), diz que uma instituição deve ser entendida “como uma organização social que, mediante a operação de tradições, costumes ou restrições legais, tende a criar padrões de comportamento duráveis e rotineiros. É esta mesma durabilidade e caráter rotineiro, em um mundo complexo e algumas vezes volátil, que torna possível uma ciência social com alguma aplicação prática”. Por fim, há que se considerar igualmente o *caráter social* que a instituição (ou instituições) possuem em suas regularidades, dito de outra forma, não basta o comportamento individual para que uma instituição exista, mas sim um comportamento coletivo e amplamente aceito e praticado por todos os membros da coletividade.

Logo, pode-se dizer que por detrás de instituições coexistem diferentes regularidades comportamentais, e que seu papel está em canalizar, padronizar ou coordenar as interações entre os agentes, como aponta Pondé (2007, p. 04). As instituições funcionariam por fim como um conjunto de normas e rotinas que delimitam e moldam as ações conjuntas de um grupo de indivíduos, gerando algum tipo de estabilidade.

Outro aspecto importante a ser considerado corresponde as funções sócias das instituições. As instituições acabam por criar na realidade regras a serem jogadas pelos indivíduos nas suas inter-relações, tornando-as mais estáveis. Nesse sentido North (1991, p. 30), aponta que “sua maior função é aumentar a previsibilidade do comportamento humano”.

No que confere aos autores de ideologia mais heterodoxa, há uma forte vinculação entre as instituições e seu papel na tomada de decisões dos agentes no contexto da dinâmica econômica, uma vez que a ação das instituições ao nivelar o comportamento dos agentes acabaria por reduzir as incertezas inerentes ao processo de tomada de decisões. Nesse aspecto, Hodgson (1988, p.132/35) destaca que as normas e rotinas geradas pelas instituições possuiriam uma certa funcionalidade ao possibilitar a coordenação e assim ajudar os agentes a estimar as ações de todos os agentes, o que tornara o comportamento coletivo mais previsível e regular.

Em resumo, o que podemos apontar de forma ampla é que “Instituições econômicas são regularidades de comportamento, social e historicamente construídas, que moldam e ordenam as interações entre indivíduos e grupos de indivíduos, produzindo padrões relativamente estáveis e determinados na operação do sistema econômico”, como afirma Pondé (2005, p. 05).

Alguns autores como Scott (1995) construindo uma definição mais precisa – e complementar – acerca das instituições aponta a existência de três diferentes “pilares” que sustentariam as instituições – o normativo, o cognitivo e o regulativo. O “ pilar” normativo, representaria os valores sociais presentes no seio de cada indivíduo e da coletividade; o “ pilar” cognitivo, estaria expresso nas crenças dos indivíduos perante o mundo; e por fim o “ pilar” regulativo, corresponderia às normas de conduta a serem seguidas passíveis de punição

ou prêmio. Em resumo, para Scott (1995, p.33) “instituições consistem em estruturas e atividades cognitivas, normativas e regulativas que proporcionam estabilidade e sentido ao comportamento social. As instituições são transportadas por vários portadores - culturas, estruturas e rotinas - e estes operam em níveis múltiplos de jurisdição”. Logo, as instituições na análise proposta por Scott constituem-se como resultado e sustentação do comportamento dos indivíduos, onde instituições e indivíduos se influenciam mutuamente

Contudo, há que se fazerem algumas ressalvas no que se refere ao conceito de instituição discutido acima. Assim, podemos destacar que: primeiro, instituições não são somente regularidades, mas também os mecanismos que a fazem existir; e segundo, as instituições não representam restrições ao comportamento dos indivíduos, mas sim coordenam suas ações (Dequech, 1998, p. 47).

De forma geral, o que podemos apontar é que instituições se constituem em padrões de comportamento e/ou pensamentos socialmente compartilhados, ou seja, adotadas por todos os membros de uma determinada coletividade. Ou ainda que podem se constituir em normas de decisão e/ou normas sociais, segundo Dequech (2007).

Uma questão bastante controversa e que levanta muitas indagações refere-se a inclusão ou não de determinados tipos de organização (tais como entidades de classe, agências governamentais, entre outras). Para grande parte da chamada velha economia institucional, parte da nova economia institucional, neo-schumpeterianos e pós-keynesianos sim, contudo, para pequena parte da velha economia institucional não. Na realidade é preciso diferenciar essas duas diferentes formas de instituições, enquanto a organização representa padrões de comportamento de uma entidade coletiva, outras formas de instituições (como contratos, leis, estatutos, entre outros) correspondem a modos de agir e/ou de pensar.

Na prática, o que se identifica nesse cenário das instituições é a existência de instituições formais e informais, tanto no campo das organizações como no de outras instituições, o quadro abaixo ilustra esse ponto. Vejamos:

Quadro 1: Organizações/instituições: formais e informais

	FORMAIS	INFORMAIS
ORGANIZAÇÕES	Organizações formais: sindicatos, cortes de justiça, órgãos de governo, entidades de classe empresarial, organizações multilaterais, universidades, etc.	Organizações informais: firmas informais; máfia; algumas ONGs
OUTRAS INSTITUIÇÕES	Constituições; Leis; Estatutos organizacionais; Contratos	Convenções e normas sociais informais (incluindo modelos mentais de diferentes graus e generalidade)

Fonte: Dequech, 2007 – notas de aula.

Visto o quadro acima se considera na literatura as instituições/organizações formais muito mais relevantes do que as informais, o que seria um erro na medida em que as instituições/organizações informais se modificam e influenciam os agentes de maneira muito mais rápida.

O que não se pode negligenciar no debate acerca das instituições são suas dimensões comportamentais e mentais, como aponta Dequech (2007). Nesse aspecto, há que se considerar que existe uma estreita relação entre essas duas dimensões, na medida em que grandes partes do comportamento observado nas chamadas instituições resultam em grande medida do comportamento mental dos agentes tomados em seu conjunto. Há que se considerar de maneira relevante que instituições não resultam de hábitos, na medida em que hábitos possuem um caráter essencialmente individual, ao passo que instituições correspondem a pensamentos/atos coletivos, como já visto em definições acima.

Um ponto relevante a ser destacado é que instituições na forma como visto acima, correspondem a algo *auto-aplicável*, isto é, não requerem a existência de sanções ao indivíduo, na medida em que são “regras” socialmente aceitas por todos os membros da coletividade. Porém, há também as instituições resultantes de sanções. Nesse sentido, tais instituições se constituem em: (1) *normas sociais*, quando os agentes agem por ameaças de penalidades; e (2) *normas formais*, quando determinadas normas são aplicadas

pelo sistema legal. Contudo, o(s) agente(s) que internaliza a norma social essa passa a ser *auto-aplicável*. (Dequech, 2007)

As instituições sob outro aspecto podem ser de caráter intra-organizacionais ou interorganizacionais. A instituição será intra-organizacional quando compartilhada por membros da mesma organização, e será interorganizacional quando compartilhada por membros de organizações diferentes e às vezes também por indivíduos, como por exemplo, os aplicadores em bolsa de valores.

Por fim, um caso particular no que confere ao conceito de instituição se refere ao praticado pelos neo-schumpeterianos, que embora bastante ancorados nas definições acima expostas possuem igualmente uma grande variedades de idéias e definições. Os neo-schumpeterianos estão preocupados com o papel das instituições no processo de inovação tecnológica. Nesse aspecto, a preocupação recai na possibilidade de se tornar o processo de inovação uma instituição ou não. Evidentemente que, em nossa opinião, a inovação tecnológica, no processo de concorrência intercapitalista, se torna uma condição fundamental, na medida em que serão os processos de inovação (se produto, processo, entre outras) que permitirão aos capitais (e capitalistas) caminharem na direção do crescimento e da acumulação (algo já apontado por Marx ao dizer que o capital está em busca constante por sua própria valorização). Sendo assim, a inovação passa a ser uma instituição, e também uma convenção (cujos aspectos veremos a seguir) no mundo capitalista.

3 – O CONCEITO DE CONVENÇÃO E O COMPORTAMENTO CONVENCIONAL NAS DECISÕES DE INVESTIMENTO E DE PRODUÇÃO.

3.1 – CONVENÇÕES.

Nessa seção não se pretende apresentar algum conceito de convenção, mas tão somente o de explicitar seus diferentes tipos de mecanismos de ação e a partir disso interpolar o comportamento convencional com as incertezas no processo de tomadas de decisão dos agentes, e como a convenção acaba por se constituir no *modus operandi* na formação das expectativas futuras da

dinâmica econômica, variável central nas tomadas de decisão. Dito de outra, forma podemos dizer que a convenção se constitui no modo mais racional possível sob condições de incerteza (quanto ao comportamento futuro).

Na literatura econômica e sociológica, pode-se observar uma variedade muito grande de definições e conceituações do que seria, e como se formaria e agiria na dinâmica econômica uma *convenção*. Nesse, aspecto podemos uma série de autores que se debruçam sobre esse tema (tais como, Hodgson, Órlean, Favereau, Young, Favereau, Salais, Dupuy, Lewis, Sugden, Scott, North, e grandes pensadores como Keynes, Weber, entre outros). Naturalmente que, os autores franceses pertencem a uma categoria bastante particular que convencionou-se a chamar *Économie des Conventios*.

De forma geral podemos dizer que, a convenção se constitui em uma instituição informal, sendo que nela há duas características básicas ausentes nos demais tipos de instituições: ela precisa ser seguida conscientemente, por todos os agentes, ou pelo menos por grande parte deles; e se constitui de alguma forma em algo arbitrário. Assim, em uma convenção, podem existir dissidentes – àqueles agentes que se recusam a seguir ao comportamento dos demais – assim, como se constituir em alguma norma ou não. (Dequech, 2007)

De qualquer forma, uma convenção apresentaria cinco características fundamentais, como aponta Dequech (2007), quais sejam: 1º) a convenção não precisa ser necessariamente uma norma social ou epistêmica; 2º) a convenção não precisa se constituir enquanto uma norma de decisão (muito embora o seja na maioria das vezes); 3º) a convenção pode se tratar de algo seguido por um determinado agente, sem que esse tenha noção de seu próprio ato; 4º) como simplesmente grande parte dos agentes segue um determinado comportamento, todos pensam dever seguir esse comportamento; e 5º) não se deve supor que um padrão comportamental é seguido por todos conscientemente, isto é, seguir uma convenção pode ser um ato meramente resultado de um hábito social, ou seja, segue-se por todos o fazem e sempre fizeram.

Colocado a convenção como algo que é seguido por todos, evidentemente que podem existir dissidências com relação à convenção adotada. Tais dissidências podem ocorrer em função da falta de confiança na convenção, os agentes podem ter expectativas totalmente diferentes uns dos outros tornando impossível qualquer forma de construção de uma convenção, entre outros. Tais fatos acabariam por gerar um comportamento *não convencional*. Um exemplo de um comportamento dessa natureza seria o especulador em uma bolsa de valores, uma opinião divergente de um dado investidor com relação as opiniões demais, poderia lhe render grandes lucros, com a aposta em uma ação de uma determinada empresa que “todos” acreditavam que se desvalorizaria, mas no entanto ela acabaria se valorizando, contrariando a opinião de grande parte dos investidores da bolsa.

De qualquer forma é importante a compreensão de que uma convenção pode ser auto-aplicável, isto é, existir sem a necessidade de uma sanção ao seu não cumprimento. Nesse aspecto, uma norma legal embora não sendo uma convenção, poderia perfeitamente possuir características convencionais, como aponta Dequech (2007). É preciso destacar, contudo que, nem toda convenção é uma norma social informal, a quebra da convenção pelo não seguimento a ela de algum agente tem como princípio fundamental a recompensa por essa quebra, como exemplo, além do investidor na bolsa, temos o inovador schumpeteriano, cujo rompimento da convenção é o de obter maiores lucros, o que nos leva ao ponto de que nem toda convenção é uma norma de decisão, na medida em que pode ser rompida a qualquer momento por algum agente.

Podemos também encontrar na literatura econômica, uma série de definições acerca do conceito de convenção que partem dos estudos em Teoria dos Jogos, como o faz Lewis, Schotter, Leibenstein, Young, entre outros. Contudo, não vamos nos deter no conceito de convenção a partir da teoria dos jogos, mas tão somente afirmar que tais definições partem da idéia de que a convenção pode se tornar uma norma social.

Um ponto fundamental acerca das convenções refere-se às convenções financeiras. Com base basicamente em Orléan (2004), a idéia é compreender como se formam as expectativas no mercado financeiro, basicamente no mercado de bolsas de valores. A variável fundamental por tanto é o de se compreender o comportamento do valor presente dos dividendos esperados, isto é, o *valor fundamental* de um dado investimento financeiro. Esse *valor fundamental* é em grande medida determinado pelos fundamentos econômicos, tais como: tecnologia, preferências, dotação de recursos, entre outros; mas sabe-se que na prática existe uma parte que não pode ser determinada *a priori*, qual seja como o mundo (no seu sentido político e econômico) estará no futuro, logo a variável *incerteza* aparece de forma implacável. Assim, como gerar uma convenção sobre como será o dia seguinte?

Em Orléan, podem-se identificar dois tipos básicos através da qual a expectativa futura sobre o valor de uma determinada variável seja construída e a partir daí uma possível convenção. Trata-se dos sistemas: auto-referencial e o hetero-referencial. Enquanto no primeiro o valor estimado de uma variável (uma ação, por exemplo) é determinado pelo próprio agente tentando fazer essa estimativa; no segundo caso, será a opinião do mercado (de todos os atores) a ser considerada. Contudo, será o *mimetismo*, ou seja, a imitação para falar de coordenação que geraria uma convergência de expectativas e assim uma forma possível de convergência. Porém, Orléan aponta somente a existência de um modelo de interpretação, sem, contudo, delinear um determinado tipo de padrão expectacional de forma completa e acabada.

Simplificadamente, Orléan aponta em seus trabalhos que a formação de uma convenção expectacional seguiria os seguintes passos, como mostrado no quadro abaixo. Vejamos:

Quadro 2: Formação de crenças segundo Orléan.

Notação	Significado: formação da expectativa
CxPO	É a crença do indivíduo X na preposição PO, ou seja, a crença do investidor A que a ação valha X em algum tempo no futuro.
CyCxP1	Crença de que o indivíduo X acredita que o indivíduo Y crê na preposição P1.
CyCmP1	Crença do indivíduo Y que a maioria crê na preposição P1.
CiCgQ	O indivíduo i acredita que o grupo acredita na preposição Q.
CiQAieG	Qualquer indivíduo do grupo crê na preposição Q.
CyCmCmP2	O indivíduo y acredita que a maioria acredita que a maioria acredita na preposição P2.
CiCgCgQ	O indivíduo i acredita que a maioria do grupo acredita que a maioria do grupo acredita na preposição Q. (A mais comum e mercados financeiros)
Notação geral: CGM = CiQ, CjCiq, CkCjCiQ.....Aijk.....εG	

Fonte: Própria a partir de notas de aula.

Logo, a partir do quadro acima podemos observar que a convenção que se forma se constrói a partir da opinião geral dos atores atuantes no mercado, no caso o financeiro, e esse comportamento acabaria por gerar uma convenção. Entretanto, a essa convenção apontam-se três fases de sua evolução dinâmica. Quais sejam: na primeira, cria-se uma estabilidade convencional; na segunda, passa a haver um questionamento com relação ao comportamento dos agentes; e por fim, na terceira, os agentes abandonam a convenção, gerando uma crise no sistema auto-referencial.

Por fim, pode-se notar que a idéia de convenção perpassa por inúmeros conceitos e definições possíveis. Contudo, podemos definir convenção como algo seguido – se não por todos – por ampla parte dos agentes e apontar que a convenção se constitui em uma norma coletiva sujeita a sanções, e que ela acabaria por convergir com as diferentes interpretações existentes no ambiente econômico (ou fora dele, em diferentes situações), além de se constituírem como solução para diferentes problemas de coordenação entre os agentes. Nesse sentido, os agentes constroem as convenções, e as colocam em constante questionamento (Economia das Convenções). Em Orléan, os especuladores se apresentam como os potenciais ameaçadores da convenção.

3.2 – O COMPORTAMENTO CONVENCIONAL NAS DECISÕES DE INVESTIMENTO E DE PRODUÇÃO EM KEYNES.

No capítulo 12 da Teoria Geral do Emprego do Juro e da Moeda Keynes se detém acerca de como são formadas as expectativas de longo prazo que guiarão o investimento produtivo. Para Keynes, a categoria de investimentos se dividiria em dois grupos: um composto de por compra de máquinas e equipamentos, e outro que se consistiria em qualquer aplicação financeira. Nesse capítulo há um conjunto de duas idéias fundamentais, quais sejam: uma noção de expectativas/confiança, e como se formariam as expectativas dos agentes em uma bolsa de valores.

Retomando a análise de Keynes acerca de como as expectativas futuras se formam elas seriam resultado de uma convenção projetiva (Dequech, 2007) onde as expectativas futuras seriam feitas com base nas percepções presentes, dito de outra forma teríamos que $X_{t+1} = X_t, X_{t-1}$, para se projetar o futuro, leva-se em conta a situação presente e a do passado recente, e isso valerá tanto para as decisões de investimento como de produção, como veremos mais adiante (seria assim o padrão expectacional primordial em Keynes). Essa projeção do futuro acabaria por se tornar uma convenção com reavaliações diárias (convenção projetiva). Em Keynes a relação entre

investimento produtivo e em ações, se mostra bastante complexa, na medida em que ações implicam na obtenção de parte de uma determinada empresa, então, o investidor pode comprar ações de uma empresa ao invés de investir produtivamente em uma nova fábrica. Dessa forma Keynes pontifica que, a relação entre bolsa *versus* investimento se dá por meio das ações.

Portanto, o que se passa nas bolsas afetaria o investimento. O investimento seria função basicamente de três fatores principais: as expectativas, a confiança nas expectativas, e o mercado de crédito.

Já no capítulo quinto da Teoria Geral do Emprego do Juro e da Moeda, Keynes se dedica a compreender como são formadas as expectativas de curto prazo para a produção. Nesse aspecto, Keynes apontará que serão os resultados recentes de uma empresa ou de um determinado segmento da economia que servirão de guia para os investimentos produtivos.

O passado recente e o presente em Keynes se tornam a condição fundamental para se projetar o comportamento futuro de quaisquer variáveis ligadas ao investimento, e isso se daria única e exclusivamente como resultado da presença da *incerteza* no horizonte temporal dos agentes econômicos, como veremos em maiores detalhes mais adiante. Sendo assim, Keynes alude o fato que sob condição de incerteza, os agentes acabam por adotar convenções acerca do comportamento futuro, ou seja, tais convenções se tornam a guia de orientação na formação das expectativas futuras. Nesse sentido, a convenção pode ser definida como sendo *uma regra de comportamento coletivo*, o que não necessariamente represente – essa definição – um corolário de aceitação geral, como aponta Dequech (1999). Sendo a convenção definida dessa forma, qualquer comportamento dos agentes que se faça generalizada se tornaria uma convenção, ou dito de outra forma, Keynes assume uma convenção de continuidade e não de interpretação. Aponta Keynes ainda que, existindo ausência de convenções o processo de geração de expectativas se torna instável. (Keynes, 1936)

Nesse sentido, tomando de empréstimo as idéias de Possas (1993) pode-se colocar que a “determinalidade teórica dos eventos econômicos como

resultados que são de decisões dos agentes, cuja racionalidade é, por sua vez, ao menos em parte decifrável” Possas (1993, p.59), isso porque um modelo de decisão ao se tornar uma convenção passa a ser facilmente decifrável por todos os agentes operadores em um determinado mercado. Ainda nesse sentido, aponta Possas (1993, p.59/60) que a “teoria econômica deixa de apoiar-se na noção de equilíbrio, mas na existência de determinações, assentadas em certos tipos de causalidade, as quais eventualmente dão lugar a certos padrões de regularidade na trajetória temporal resultante da interação das variáveis consideradas. Os pressupostos teóricos são, de um lado, a possibilidade de definir, com um mínimo de rigor, os princípios de racionalidade – inclusive, e principalmente, no que se refere à formação de expectativas – que presidem o comportamento dos agentes econômicos, extraíndo suas conseqüências dinâmicas mais imediatas”.

Logo, a idéia central na formação de um processo de tomada de decisões consistiria para Possas (1993, p.61) na “consistência possível, *a priori*, de uma lógica de formação de expectativas no calculo empresarial, sob condições de incerteza keynesiana (não calculável), que atenda a critérios de racionalidade e de generalidade tais que *alguma* teoria econômica seja viável”.

A busca por uma lógica nos processos de formação de expectativas consiste em um dos maiores debates na literatura econômica, “a presença crescente, no debate econômico, de questões relativas à formação de expectativas, à probabilidade e à incerteza, bem como à racionalidade dos agentes, pode ser vista não apenas como efeito da influência keynesiana, mas como o recrudescimento de uma tendência mais geral, surgida nos anos 20 e 30, de incorporar e/ou substituir à análise tradicional de equilíbrio, walrasiana ou marshalliana, elementos de complexidade contextual e comportamental, em benefício do realismo” Possas (1993, p.65). Nesse aspecto, Keynes em sua obra de 1936, a Teoria Geral do Emprego do Juro e da Moeda, focalizará preferencialmente a formação de expectativas sob incerteza e instabilidade, para a tomada de decisões, tanto de produção como de investimento. Com relação a isso, coloca Keynes (apud Possas 1993, p.67) que “as decisões de investimento se apóiam em crenças sobre as circunstâncias futuras, que por

sua vez devem estar baseadas, pelo menos, nas condições presentes e passadas. Nesse sentido o comportamento do investimento poderia apresentar padrões erráticos se: (1) as condições presentes se modificam erraticamente levando as crenças nas circunstâncias futuras a flutuarem erraticamente; ou (2) as crenças se modificam erraticamente sem mudanças correspondentes nas condições em que se baseiam”.

A presença da incerteza em Keynes residia em *quaisquer* decisões sobre o futuro, inclusive as de produção (expectativas de curto prazo) e de consumo. Como aponta Possas (1993, p. 68) “Keynes distinguia o investimento por basear-se em expectativas de longo prazo, cuja incerteza, ainda que não quantificável, é incomparavelmente maior, devido não só ao maior prazo envolvido, mas à virtual irrevocabilidade (iliquidez) da decisão correspondente”.

Dessa forma, os agentes econômicos “ao formularem suas expectativas e decidir racionalmente com base nelas, os agentes procuram utilizar ‘o melhor possível’ as informações de que dispõem sobre o futuro, e que muitas destas podem encontrar-se no presente e no passado. Mas que hipóteses adotar para preferir alguma expectativa a qualquer outra, se todas são igualmente imprevisíveis? Aqui surge uma das idéias mais originais da *Teoria Geral* de Keynes: se a incerteza é compartilhada pelos agentes e não pode ser suprimida por mais informação, e se os efeitos das decisões dos agentes afetam a todos – essencialmente os que atuam no mesmo mercado - , é lógico que se busque conhecer a opinião média dos participantes do mercado a respeito de suas perspectivas futuras; se tal média for bastante representativa – isto é, se a dispersão em torno dela for reduzida – estará indicando uma convergência, e portanto uma tendência provável do mercado em termos da variáveis consideradas. A este procedimento coletivo e interativo de formação de expectativas Keynes denominou de *convenção*” (Keynes, apud Possas, 1993, p.72).

Entretanto, é importante destacar que “o comportamento convencional não esgota as possibilidades de exercer procedimentos racionais da formação de expectativas sob incerteza. Há para tanto pelo menos dois requisitos

indispensáveis, um de caráter mais subjetivo e outro mais objetivo. O primeiro consiste na possibilidade de se identificar, e progressivamente tornar-se convencional pelo uso, certo padrão de expectativas; Keynes caracterizou-o tipicamente pela suposição de que ‘o atual estado dos negócios permanecerá indefinidamente, a menos que haja razões específicas para esperar que mude’, isto é, pela projeção dos eventos presentes e recentes nas expectativas; ele requer a presença de uma segunda condição para tornar-se convencional: a já mencionada baixa dispersão das opiniões em torno da média – vale dizer, sua convergência –, sob pena de esta não vir a ser representativa. E este requisito só se dará sob certas condições, que é claro, dependem especificamente da variável em questão, mas das quais pelo menos uma é geral e específica: a (relativa) *estabilidade* do contexto no qual se formam as expectativas. Se este for instável, tende a perder-se o padrão convencional antes vigente, ou mesmo este não chega a se formar, em suma, um critério convencional deixa de existir e a racionalidade terá de ser exercida de outro modo – via de regra, ainda por mecanismos defensivos, mesmo que não necessariamente coletivos, até que nova convenção possa vir a ser adotada, mesmo sob algum grau de instabilidade” Possas (1993, p.70)

Outro conceito formulado por Keynes e que será de fundamental importância para se entender como uma determinada convenção se concretiza reside no que Keynes chamou de *estado de confiança*, que corresponderia e especificamente àquelas expectativas formadas e igualmente afetadas pela incerteza, só que neste caso de forma imediata, como função incerta da incerteza”. (Possas 1993, p.70) Em Keynes, as decisões de dos agentes econômicos acerca da produção e investimento, constituiriam o núcleo de uma teoria capitalista das decisões na visão de Keynes.

Como já vimos acima, serão o comportamento recente e o do passado recente que na análise de Keynes servirão como base para a tomada de decisões por parte dos agentes econômicos, na medida em que essas observações seriam as mais confiáveis possíveis (em face da existência da incerteza com relação ao comportamento futuro das variáveis econômicas, e outras que podem afetar o ambiente econômico, tais como o social, político,

geopolítico, etc.), e esse comportamento se tornaria, por assim, dizer seguido por “todos” e dessa forma se conformaria em uma conduta convencional, no entanto, aponta Possas (1993, p. 72) que “a apresentação anterior do conceito keynesiano de conduta convencional como critério de decisão racional em face da incerteza revela uma possível brecha importante, interna à argumentação de Keynes, para a endogeneização parcial das expectativas – já que uma endogeneização completa seria evidentemente incompatível com a existência mesma de incerteza” Possas (1993, p.72)

Conclui Possas (1993, p.73) que a “incerteza nos processos de decisão, sem síntese, supõe premissas *incompletas* (não inverídicas, ou improváveis), levando os agentes a substituir, para completá-las, ‘conhecimento’ por ‘imaginação’ como base para estabelecer as premissas adicionais”. Ou seja, deverá o agente tomador de decisão, não somente olhar para o passado recente e o presente, mas igualmente usar de sua criatividade para definir um processo de tomada de decisão, particularmente do investimento. Nesse sentido “admitindo-se que pelo menos as decisões de investimento, associadas às expectativas de longo prazo, possam caracterizar-se em certas condições como decisões ‘cruciais’, não é plausível que essas expectativas que as informam possam ser revistas de modo ‘gradual e contínuo’, essencialmente ‘à luz dos resultados realizados’, como Keynes admite prevalecer no processo de formação das expectativas de curto prazo, associadas às decisões de produção. A formação das expectativas de longo prazo torna-se conseqüentemente não só volátil dependente da confiança dos agentes, mas permeada de ‘imaginação’, de componentes ‘exógenos’ de opinião dos agentes, não passíveis de basear-se nas variáveis correntes e passadas; em suma, e ao contrário das expectativas de curto prazo, as de longo prazo afastam a possibilidade de *indução*, e, portanto de algum elemento endógeno no seu processo de formação” Possas (1993, p.73)

É preciso, contudo, apontar as limitações inerentes a uma convenção como procedimento racional sob condições de incerteza. Aponta Possas (1993, p. 76) que “fundar as decisões de investir em convenções – a mais simples das quais, ao estilo de Kalecki e dos modelos de acelerador, seria a projeção do

presente e do passado recente – pressupõe que o comportamento convencional seja factível, e, portanto *convergente*, o que por sua vez requer um mínimo de *estabilidade* das condições ambientais. Em conseqüência, é fundamental que qualquer teoria dos determinantes do investimento baseada implicitamente em regras interperiódicas de expectativas convencionais – particularmente a hipótese da estabilidade estrutural e ambiental – explicitamente estes pressupostos, a fim de demarcar precisamente seu próprio alcance limitado, sob pena de merecer o epíteto de ‘mecanicista’ que a crítica pós-keynesiana não raro lhe outorga”.

Ainda, com relação a essa limitação das convenções, aponta Possas (1993, p. 76) que “a pressuposição de estabilidade estrutural e ambiental que ela assume é obviamente irrealista (...) impõe uma espécie de cláusula *ceteris paribus* sob os elementos justamente mais importantes e característicos da dinâmica capitalista – o da mudança estrutural, das inovações e do progresso técnico, como queria Schumpeter. Tais elementos, ademais, violam as premissas de estabilidade contextual, tornando inviáveis nesse caso hipóteses de comportamento rotineiro/convencionais que apenas *projetam* o passado recente; inovações, afinal, não são ‘projetáveis’, por definição... Desta forma, uma teoria mais ‘completa’ do investimento – e, por extensão da *dinâmica* - , que inclua componentes ‘autônomos’ ligados à mudança estrutural e tecnológica, ao lados dos ‘induzidos’ pelas variações do nível de atividade explicáveis sob estrutura estável, requer a incorporação de elementos associados a essas mesmas mudanças estrutural e tecnológica no bojo das expectativas de longo prazo”.

Possas (1987) aponta também a problemática no *tempo* nas decisões dos agentes econômicos. A esse respeito coloca que “a noção teórica do tempo econômico, por sua vez, envolve genericamente três tipos de considerações referentes à natureza do efeito do tempo sobre as decisões dos agentes econômicos: a ação dos acontecimentos passados sobre as decisões presentes; o efeito, por interação do sistema econômico, das decisões presentes sobre as decisões futuras, *no futuro*; e o efeito das expectativas acerca dos acontecimentos futuros sobre as decisões presentes. Em forma

esquemática: a influência do passado sobre o presente, do presente sobre o futuro e do 'futuro' (esperado) sobre o presente” Possas (1987, p.25)

A grande questão que está envolvida no debate acerca da problemática da tomada de decisão em um ambiente de incerteza, consiste na “impossibilidade de reduzir a incerteza a um cálculo probabilístico preciso baseado em distribuições de frequências, devido à inexistência ou insuficiência de base confiável para esse cálculo quando um futuro econômico está em jogo. As decisões de investir e produzir e a ‘preferência por liquidez’ são, de acordo com Keynes, aquelas em que a incidência de expectativas incertas tem maior importância”, como aponta Possas (1987, p.27).

Em resumo, podemos colocar a cerca da visão de Keynes que “é preciso lembrar a ênfase dada pelo próprio Keynes – o autor que levou mais longe a influência da incerteza nas decisões capitalistas – ao conteúdo convencional das decisões que envolvem expectativas incertas ‘a essência dessa convenção (...) está em supor que o presente estado de coisas continuará indefinidamente, a menos que haja razões específicas para esperar uma mudança’. Em outras palavras ‘admitimos que o presente é um guia muito mais útil para o futuro do que seria indicado por um exame ingênuo da experiência passada’, com o que ‘deixamos em geral de lado a perspectiva de mudanças futuras sobre cujo caráter nada sabemos’ e ‘assumimos que o *presente* estado de opinião expresso nos preços e no caráter atual da produção esteja baseado numa estimativa *correta* das perspectivas futuras, aceitando-se como tal a menos e até que surja algo novo e relevante’. Sendo a opinião individual de pouca valia, ‘propomos conformar-nos ao comportamento da maioria ou da média’, o resultado deste esforço geral de captar a opinião média ‘conduz ao que podemos chamar estritamente de um julgamento *convencional*” Possas (1987, p.28). E ainda que “a *presença mesma da incerteza*, ou a precariedade da base objetiva para estimativas futuras, que confere ao presente (e ao passado recente) uma importância tão destacada nas decisões que envolvem o futuro. E isto se aplica tanto às decisões de produzir (e oferecer emprego) quanto às de investir – embora Keynes admita que as ‘expectativas correntes de longo prazo (associadas às decisões de investir) não podem nem aproximadamente ser

eliminadas ou substituídas pelos resultados realizados', pois 'estão sujeiras a revisão repentina', devido à fragilidade do 'estado de confiança', associado às expectativas de longo prazo que interessam ao investimento” (Keynes, apud Possas, 1987, p. 30)

Assim, pode-se considerar que “a principal fonte de referência para fixar a base convencional de avaliação para um investimento produtivo deve ser a opinião predominante entre os concorrentes, seja pelos planos de investimento em andamento, ou outros meios; e a não ser que estes indiquem mudanças substanciais nas expectativas, a melhor base deve ser a projeção do desempenho recente do mercado” Possas (1987, p.135)

Por fim, há que considerarmos igualmente a importante o modelo desenvolvido por Shackle (1961). Sem adentrar mais profundamente em seu modelo, trata-se de um modelo onde o agente tomador do processo de decisão se vê diante de n projetos de investimento a serem considerados, e deve formular expectativas de retorno sobre todos os projetos de investimento que ele possui a sua frente. Para Shackle, o agente se utilizará de sua imaginação para definir o retorno de cada investimento que ele dispõe, formulando uma lista de possibilidades. Evidentemente que essa lista sempre se mostra incompleta na medida em que o agente é incapaz de definir todos os aspectos futuros com relação ao comportamento da economia, visto que os agentes possuem capacidade limitada de compreensão das informações possíveis. Contudo, em um determinado momento os agentes precisam tomar as decisões e o fazem, com base em sua confiança no retorno de algum projeto de investimento específico, o que geraria na maior parte das vezes resultados inesperados, muito embora o faça com base em sua experiência recente e passada, *a la Keynes*.

4 – CONSIDERAÇÕES FINAIS.

Para concluir, vimos que se pode apontar um consenso acerca das definições do que seriam (ou são) *instituições* e *convenções*, e como esses conceitos se apóiam para a formação de normas de decisão em um ambiente econômico cuja *incerteza* é suas maiores características.

Contudo, pode-se argumentar que a formação de expectativas e a tomada de decisões sob condição de incerteza poderiam ser resumidas no seguinte processo. Primeiramente, os agentes econômicos devem decidir acerca da teoria ou modelo que irão adotar em seus processos de formação das expectativas, se esses forem bastante fortes, então provavelmente ampla parte dos agentes adotarão o mesmo modelo ou teoria, e esse se tornará uma *convenção*, na medida em que será aceita e seguida por todos os agentes que compõem o mercado (criando assim, um padrão expectacional). Em um segundo momento, os agentes econômicos empregam essa teoria ou modelo e tomam suas decisões, considerando sempre que tais modelos ou teorias gerem uma forte confiança nela, como pondera Keynes.

Há que se considerar também a presença da *criatividade*, como elemento essencial no processo de tomada de decisão por parte dos agentes econômicos. Nesse sentido, pode-se resumir a tomada de decisão como seguindo os seguintes passos: primeiramente se forma uma convenção, amplamente aceita e seguida por todos – sem o qual não seria uma convenção – dessa convenção surge uma teoria/modelo que ao se interagir com a *criatividade* do agente, visto que ele precisa de alguma forma tentar “decifrar” o comportamento econômico futuro forma-se uma *expectativa* que associada ao *animal spirits* keynesiano, chegar-se-ia a uma *decisão*, e essa definiria os rumos tanto das decisões de produção, mas fundamentalmente das de investimento, visto que esse se trata por excelência de um ato com conseqüências profundas no longo prazo.

5 – BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.

- Crotty, J. (1994), 'Are Keynesian Uncertainty and Macroeconomic Theory Compatible? Conventional Decision Making, Institutional Structures, and Conditional Stability in Keynesian Macromodels', in Dymski, G. e Pollin, R. (eds.)(1994), *New perspectives in monetary macroeconomics*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Dequech, D. (2006), 'The New Institutional Economics and the theory of behaviour under uncertainty', *Journal of Economic Behavior and Organization*, 59(1): 109-131.
- Dequech, D. (2007d), 'Uncertainty: typology and refinements of existing concepts', mimeo.

- Dequech, D. (2007e), 'Institutions, social norms, and decision-theoretic norms', mimeo.
- Dequech, D. (2007f), 'Conventions: conceptual and theoretical issues', mimeo.
- Dequech, D. (2005), 'Cognition and Valuation: Some Similarities and Contrasts between Institutional Economics and the Economics of Conventions', *Journal of Economic Issues*, 39(2): 465-73. @
- Hodgson, G. (1988), *Economics and Institutions*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press.
- Hodgson, G. (1998), 'The Approach of Institutional Economics', *Journal of Economic Literature*, 36(1): 166-92.
- Hodgson, G. (2004), *The Evolution of Institutional Economics*, London, Routledge.
- Hodgson, G. (2006), 'What are Institutions?', *Journal of Economic Issues*, 40(1): 1-25.
- Keynes, J. M. (1930), *A Treatise on Money*, Volume I, London, Macmillan. Reimpresso como Keynes, J. M. (1971), *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. V, London, Macmillan.
- Keynes, J. M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London, Macmillan.
- Mantzavinos, C. (2001), *Individuals, Institutions and Markets*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Orléan, A. (2004), 'L'économie des conventions: définitions et résultats', in Orléan, A. (ed.) (2004), *Analyse économique des conventions*, 2^a edição, Paris, PUF.
- Pondé, J. L. (2005), *Instituições e Mudança Institucional: uma Abordagem Schumpeteriana*, *Revista da Anpec*, vol. 6, nº1.
- Possas, M. L. (1987), *A dinâmica da economia capitalista*, São Paulo, Brasiliense.
- Possas, M. L. (1993), 'Racionalidade e regularidades: rumo a uma integração micro-macrodinâmica', *Economia e Sociedade*, 1(2): 59-80.
- Shackle, G. L. S. (1961), *Decision, Order and Time in Human Affairs*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Young, H. P. (1996), 'The Economics of Convention', *Journal of Economic Perspectives*, 10(2): 105-22.