

Instituições e ação individual: da noção de redes e enraizamento social como conceitos intermediários*

Carolina Miranda Cavalcante**

Economista, Mestra e Doutora em Economia pela Universidade Federal Fluminense (UFF), Professora da Faculdade Nacional de Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)

Resumo

A economia institucional e a sociologia econômica são disciplinas que avaliam criticamente os limitados supostos da economia neoclássica padrão (ENP) acerca da ação econômica. Tanto autores como Douglass North, da nova economia institucional, quanto Geoffrey Hodgson e Ha-Joon Chang, que compartilham elementos do velho institucionalismo vebleniano, buscam considerar as instituições no âmbito da análise econômica, superando assim as deficiências da ENP. Mark Granovetter, a partir da nova sociologia econômica, procura, através dos conceitos de laços e redes sociais, considerar a ação econômica como socialmente enraizada, em uma tentativa de superação dessa compreensão limitada da ENP acerca da ação individual. Dada essa proposta de superação dos supostos limitados da ENP, este artigo pretende investigar o espaço para a abordagem sociológica de Granovetter nesse debate.

Palavras-chave

Economia institucional; nova sociologia econômica; instituições

* Artigo recebido em out. 2014 e aceito para publicação em set. 2016.



Este trabalho está licenciado sob uma Licença Creative Commons Atribuição-NãoComercial 4.0 Internacional.

Open Acces (Acesso Aberto)

Revisora de Língua Portuguesa: Tatiana Zismann

** E-mail: cmcavalcante@gmail.com

Abstract

Institutional Economics and Economic Sociology are branches of knowledge that critically evaluate the limited assumptions of standard neoclassical economics (SNE) about economic action. Authors such as Douglass North, of the new institutional economics, and also Geoffrey Hodgson and Ha-Joon Chang, who share features of the old institutionalism of Veblen, seek to take into account institutions in economic analysis, thus overcoming the deficiencies of the SNE. Based on the new economic sociology, Mark Granovetter seeks to regard economic action as socially embedded through the concepts of ties and social networks, in an attempt to overcome the limited understanding of individual action the SNE has. Given the fact that this proposal is common in the economic and sociological fields, this article intends to investigate the place of Granovetter's sociological approach in this debate.

Keywords

Institutional Economics; new economic sociology; institutions

Classificação JEL: B15, B25, B52

Introdução

A ciência econômica, em suas vertentes dominantes, compromete-se com o estudo do comportamento econômico em situações de escassez de recursos. Nos manuais de Economia, que veiculam a concepção *mainstream* de ciência econômica, o comportamento humano é considerado isoladamente dos aspectos sociais que o circundam. Diversas correntes em Economia, tanto heterodoxas quanto aquelas mais próximas do *mainstream*, avaliam criticamente essa versão mais rudimentar da ciência econômica, que aqui será denominada como economia neoclássica padrão (ENP). Os aspectos centrais da ENP podem ser sintetizados em três pontos: (a) a ideia de que os indivíduos agiriam sem considerar o comportamento de outros agentes e/ou da situação na qual se encontram inseridos; (b) os indivíduos

possuem informação completa e capacidade de processar toda essa informação; (c) eles são dotados de preferência imutáveis.¹

Alguns dos mencionados elementos constitutivos da ENP foram criticados por Veblen em seu artigo seminal de 1898, **Why is economics not an evolutionary science**, bem como por outros autores ligados ou não ao programa de pesquisa institucionalista. Apesar de apenas alguns autores serem denominados institucionalistas, a consideração das instituições, sua evolução ao longo do tempo e sua influência nas ações individuais são aspectos comuns a diversos autores e escolas de pensamento em Economia, assim como em outras ciências sociais. No presente artigo será considerada especificamente a tentativa da economia institucional e da nova sociologia econômica (NSE) de agregar novos elementos ao problema da ação humana, considerada isoladamente pela ENP.

Muito embora Veblen tenha lançado as bases da economia institucional, a presente análise focalizará o pensamento vebleniano a partir da leitura de um autor contemporâneo, Geoffrey Hodgson. Ademais, será considerada a contribuição novo-institucionalista de Douglass North, que, embora esteja mais próxima do *mainstream* econômico, avança em relação aos limitados pressupostos da ENP. Ao retomar a temática das instituições, North parece deixar algumas questões mal resolvidas, o que é apontado criticamente por Hodgson, em uma vertente mais metodológica, e também por Ha-Joon Chang, que enfatiza as implicações concernentes às políticas para o desenvolvimento econômico advindas do novo institucionalismo de North. Por fim, serão trazidas para o debate as noções de rede e enraizamento social da ação econômica, tal qual desenvolvidas por Granovetter, um dos mais referidos autores da NSE.

As questões abordadas neste artigo discutem os limites da crítica de North à ENP em comparação com a crítica elaborada a partir de uma tradição vebleniana. A proposta de Granovetter insere-se nesse debate no intuito de fornecer elementos que acabam por reforçar a crítica de North, buscando incrementar o conjunto de problemas da ENP através do fornecimento de um ambiente no qual a ação racional tem lugar, a saber, as instituições em North e as redes e laços em Granovetter. Essa temática remete ainda à questão da natureza da crítica à ENP. Veblen e North podem ser considerados críticos da ENP, mas enquanto Veblen engajou-se na construção de um programa de pesquisa alternativo, North buscou refinar os supostos restritivos da ENP, caminho seguido por Granovetter.

¹ Para uma tentativa de delimitação do núcleo rígido da tradição neoclássica, ver Arnsperger e Varoufakis (2006) e Boff e Cavalcante (2015).

As duas propostas seguem no mesmo intuito de construir teorias mais realistas, mas por que chegam a conclusões diferentes? A crítica radical de Veblen pode ser conciliada com a proposta contributiva de North e Granovetter? Dada essa pluralidade de abordagens no interior da economia institucional, cujo ponto em comum é a tentativa de avançar em relação à ENP, inserindo elementos institucionais não diretamente ligados à ação racional individual, qual o espaço para a proposta de Granovetter nesse debate?

No intuito de avaliar essa questão, propõe-se uma divisão desse artigo em três partes, além desta **Introdução** e de uma conclusão. No item seguinte, a proposta institucionalista de North será exposta em linhas gerais. Posteriormente serão apresentadas as principais críticas de Hodgson e Chang ao esquema conceitual de North. Em seguida pretende-se avaliar a contribuição, bem como o espaço, das concepções de redes e enraizamento de Granovetter para a análise dos fenômenos econômicos. Por fim, a bibliografia buscou contemplar os trabalhos mais representativos dos autores trabalhados neste artigo, buscando ainda trazer referências complementares no intuito de contextualizar e problematizar as questões sugeridas ao longo do texto.

2 A nova economia institucional de Douglass North

O pensamento de North insere-se no âmbito da nova economia institucional (NEI), que emerge como uma tentativa de integração da temática das instituições na análise econômica. Contudo, North não pretende uma continuidade com o institucionalismo americano de Thorstein Veblen, cujo programa de pesquisa ficou conhecido como velha economia institucional (VEI). Três grandes temáticas podem ser identificadas no esquema conceitual de North: instituições, história econômica e desenvolvimento econômico. Naturalmente, tais elementos encontram-se interligados, sendo cada um deles importante na explicação do outro. Nesta seção, maior atenção será dispensada ao conceito de instituição e sua influência no desenvolvimento econômico, seguindo as concepções de North.

Inicialmente é importante notar a crítica e a contribuição de North em relação à ENP. O autor menciona como ausente na ENP uma dimensão temporal, o que interdita a consideração da história econômica. North também avalia criticamente o suposto de racionalidade instrumental, presente na ENP, que tornaria as instituições desnecessárias à análise dos fenôme-

nos econômicos (NORTH, 1993, p.159-160). Vejamos como o autor delimita o alcance de sua proposta:

A estrutura analítica é uma modificação da teoria neoclássica. O que retém é o suposto fundamental de escassez e, portanto, competição e as ferramentas analíticas da teoria microeconômica. O que modifica é o suposto de racionalidade. O que adiciona é a dimensão do tempo. (NORTH, 1993)²

North busca em Herbert Simon um suposto de racionalidade alternativo àquele adotado pela ENP, a saber, o suposto de racionalidade limitada, “[...] usado para designar a escolha racional que leva em consideração as limitações cognitivas do agente que toma decisões — limitações tanto do conhecimento quanto da capacidade computacional” (SIMON, s.d., p.15). Como o indivíduo não é capaz de processar toda a informação necessária para tomar suas decisões, as instituições surgem como importantes complementos cognitivos. Destarte, as instituições fornecem as informações necessárias para a orientação das ações e decisões dos indivíduos no ambiente econômico. Nesse sentido, North pensa as instituições como restrições ao comportamento individual:

Instituições são as regras do jogo numa sociedade, ou mais formalmente, são as restrições humanamente criadas que moldam a interação humana. Em consequência elas estruturam os incentivos na troca humana, seja política, social, ou econômica. A mudança institucional molda a maneira como as sociedades evoluem ao longo do tempo e, portanto, é a chave para a compreensão da mudança histórica (NORTH, 1990, p. 3)³.

Enquanto na ENP os indivíduos agem sem considerar as decisões dos outros e o ambiente no qual se encontram inseridos, na abordagem de North, esses indivíduos, limitados cognitivamente, agem com base nas informações fornecidas pela matriz institucional. Ademais, se as instituições são **restrições humanamente criadas**, então, mesmo que de forma indireta, as ações individuais encontram-se interconectadas de algum modo. Dessa maneira, o autor traz mais complexidade ao problema da ação humana, admitindo que ela leva em consideração uma dimensão estratégica (dependência da ação dos outros) e uma dimensão de avaliação do ambi-

² “The analytical framework is a modification of neo-classical theory. What it retains is the fundamental assumption of scarcity and hence competition and the analytical tools of micro-economic theory. What it modifies is the rationality assumption. What it adds is the dimension of time” (NORTH, 1993).

³ “Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic. Institutional change shapes the way societies evolve through time and hence is the key to understanding historical change” (NORTH, 1990, p. 3)

ente no qual os indivíduos agem (observação dos incentivos sinalizados pela matriz institucional).

Outros elementos importantes no pensamento de North são o Estado, os direitos de propriedade e a ideologia. Segundo North, o Estado é uma organização com vantagem comparativa em violência e, por esse motivo, está em condições de controlar os recursos do sistema econômico (NORTH, 1981, p. 21). A apropriação desses recursos é realizada através dos direitos de propriedade, que consistem nos “[...] direitos individuais de apropriação do seu próprio trabalho e dos bens e serviços [...]” (NORTH, 1990, p. 33). Verifica-se, portanto, que o Estado é fundamental na promoção e na manutenção dos direitos de propriedade de uma economia. Por fim, a ideologia consistiria nos modelos e teorias que os indivíduos desenvolvem acerca do mundo à sua volta (NORTH, 1990, p. 23). A ideologia responde pelas crenças dos agentes acerca do sistema econômico, não sendo redutíveis a um cálculo de custo e benefício. Nesse sentido, a ideologia funcionaria como um mecanismo poupador de custos de monitoramento, pois, no caso dos indivíduos acreditarem no sistema como justo, mesmo na ausência de risco de punição, esses indivíduos não vão trapacear mesmo que haja benefícios para tal ação.

Os mencionados elementos — Estado, direitos de propriedade e ideologia — serão importantes para a compreensão do nível de desenvolvimento econômico das sociedades. North destaca como indicadores do desempenho econômico o produto total, o produto *per capita* e a distribuição de renda de uma economia em que o desenvolvimento sustentado seria possível na medida em que a taxa de crescimento do produto fosse superior à taxa de crescimento da população. A tecnologia responderia pela taxa de crescimento da economia, na medida em que determinaria o capital físico, o capital humano e os recursos naturais disponíveis. A taxa de crescimento populacional, por sua vez, seria determinada pelas decisões familiares quanto ao número desejável de filhos.⁴

Um dos elementos componentes do nível tecnológico de uma sociedade é o capital humano, o que nos remete às habilidades que os indivíduos possuem e/ou decidem adquirir ao longo de suas vidas. Como decidir em qual tipo de habilidade investir? Isso dependerá, assinala North, dos incentivos fornecidos pela matriz institucional. Os agentes investirão na aquisição de habilidades que permitam ganhos econômicos. Nesse sentido, se a matriz institucional premia a pirataria, os indivíduos se engajarão nessa atividade; caso as instituições incentivem ganhos econômicos ligados às ativida-

⁴ Para uma análise da decisão familiar de ter filhos com base num cálculo de custo e benefício, ver Becker (1992).

des produtivas, então, os agentes buscarão assimilar habilidades compatíveis com tais atividades.

As habilidades individuais configuram um importante elemento no processo de evolução institucional, a saber, o aprendizado, em que o tipo de habilidade adquirida responde pela direção na transformação institucional, enquanto a taxa de aprendizado indica a velocidade da transformação institucional. Dessa forma, North acredita ser possível explicar por que alguns países são mais desenvolvidos enquanto outros são menos desenvolvidos. Ademais, de acordo com North, assim seria possível indicar políticas capazes de levar ao desenvolvimento econômico. Para tal deve-se investir na promoção de instituições que incentivem a aquisição de habilidades, por parte dos indivíduos, voltadas a atividades produtivas, desencorajando atividades não produtivas e que desrespeitem os direitos de propriedade estabelecidos.

De maneira sintética, North sugere que economias com um bom sistema de incentivos, boas instituições, direcionam a economia para atividades produtivas, incrementando seu nível tecnológico. Caso a taxa de crescimento populacional diminua ou se mantenha constante, esse aumento no nível tecnológico seria capaz de promover o desenvolvimento econômico. O ponto de partida para a explicação do nível de desenvolvimento das economias, bem como da proposição de políticas econômicas, é o estudo da matriz institucional das sociedades. Serão vistas no item seguinte, algumas avaliações críticas dessa proposta institucionalista de North.

3 Geoffrey Hodgson e Ha-Joon Chang: um retorno ao institucionalismo vebleniano

Hodgson propõe um retorno à noção vebleniana de instituição como hábitos mentais, que são moldados a partir da repetição da ação ou do pensamento e se cristalizam em formas de ser e de fazer as coisas. O autor assinala que hábito não é sinônimo de comportamento, mas propensão a um determinado comportamento condicionado a uma dada situação (HODGSON, 2001, p. 107). Ademais, “[...] hábitos são mais que um meio de economizar no processo de tomada de decisão para os indivíduos; estes são um meio através do qual as convenções sociais e as instituições são formadas e preservadas.” (HODGSON; KNUDSEN, 2004, p. 36)

Deste modo, Hodgson insere outra dimensão no estudo da evolução institucional, a saber, as instituições não apenas veiculam informações necessárias à escolha individual, mas também são constituídas e preservadas pela ação dos sujeitos. Esse é um ponto central no pensamento de

Hodgson, uma vez que o autor traça uma linha demarcatória entre o velho institucionalismo e o *mainstream* econômico (também a NEI) com base na forma como é considerado o processo de evolução institucional. O *mainstream* e a NEI consideraram um **modelo de baixo para cima**, no qual os indivíduos criam as instituições em um ambiente sem instituições, enquanto Hodgson (2001), em uma perspectiva vebleniana, propõe um “modelo reconstitutivo de cima para baixo”, no qual a explicação da emergência de uma instituição sempre pressupõe a preexistência de outra instituição.

Conquanto seja possível, no pensamento de North, identificar um momento de constituição das instituições por parte dos indivíduos, o autor preserva uma perspectiva individualista que parece interditar a reconstituição das instituições para o comportamento humano, tal como proposta por Hodgson. No esquema conceitual de North, as instituições aparecem mais como provedoras de parâmetros (incentivos) para a ação individual, em que pouca referência é feita em relação ao molde do comportamento desses indivíduos pelas instituições. Importante notar que molde institucional do comportamento humano é diferente de incentivos institucionais para a ação humana. Enquanto no modelo reconstitutivo de cima para baixo as instituições moldam o comportamento humano, no modelo de baixo para cima as instituições funcionam como fornecedoras de incentivos para a ação individual. Contudo, apesar dessa oposição entre o pensamento de North e Hodgson, os autores possuem uma definição bastante semelhante de instituição. Hodgson reconhece ainda que, eliminadas algumas imprecisões conceituais presentes em North, uma conciliação teórica entre os autores é perfeitamente possível. Vejamos a definição de instituições que Hodgson sugere em um dos seus artigos.

Instituições são os tipos de estruturas que mais importam no domínio social: elas compõem o material da vida social. [...] Nós devemos definir instituições como sistemas de regras sociais estabelecidas e prevalecentes que estruturam as interações sociais. Linguagem, dinheiro, lei, sistema de pesos e medidas, maneiras à mesa, firmas (e outras organizações) são, portanto, todos instituições (HODGSON, 2006, p. 2).⁵

Talvez o maior problema da concepção de instituição em North seja sua compreensão das instituições como **restrições** ao comportamento individual. Esse é um ponto destacado por Chang (2002), que, apesar de destinar mais atenção às diferenças relativas às prescrições de política econômi-

⁵ “Institutions are the kinds of structures that matter most in the social realm: they make up the stuff of social life. [...] we may define institutions as systems of established and prevalent social rules that structure social interactions. Language, money, law, systems of weights and measures, table manners, and firms (and other organizations) are thus all institutions” (HODGSON, 2006, p. 2).

ca, também faz algumas considerações concernentes aos aspectos teóricos da NEI e do pensamento de North. O autor destaca a importância de se entender instituições não apenas como mecanismos capazes de **restringir** a ação humana, mas também como “[...] mecanismos que *possibilitam* o alcance de finalidades que requerem coordenação supraindividual e, ainda mais importante, que são *constitutivas* dos interesses e visões de mundo dos atores econômicos [...]” (CHANG; EVANS, 2005, p. 2). Essa perspectiva se aproxima do “modelo reconstitutivo de cima para baixo” sugerido por Hodgson, pois reconhece o papel de molde do comportamento dos agentes econômicos por parte das instituições, ou uma “[...] causação de mão-dupla entre as motivações individuais e as instituições sociais.” (CHANG, 2005, p. 5). Ademais, Chang aponta para a complexa interligação entre as diversas instituições componentes do sistema econômico.

O sistema capitalista é composto de uma cadeia de instituições, incluindo os mercados como instituições de troca, as firmas como instituições de produção, e o Estado como o criador e regulador das instituições que governam suas conexões (enquanto instituição política), assim como outras instituições informais como as convenções sociais (CHANG, 2002, p. 546)⁶.

Assim como no esquema conceitual de North, na concepção de Chang o Estado é responsável pela promoção e manutenção das instituições de uma economia, muito embora esses autores entendam de forma diversa o papel do Estado e das instituições na economia. A noção de Estado de North entende os governantes como maximizadores de utilidade, que precisam distribuir os direitos de propriedade de modo a se manterem no poder ao mesmo tempo em que maximizam sua riqueza. Chang, por sua vez, chama a atenção para os aspectos políticos envolvidos nas relações dos agentes no Estado. Não apenas o Estado está embebido em relações políticas, mas também o mercado está inserido em um complexo conjunto de restrições formais e informais que regulam quem pode participar do mercado, quais mercadorias podem ser transacionadas, além de definir os direitos e deveres dos agentes (CHANG, 2002, p. 552-553).

A partir dessa concepção acerca do sistema econômico, e também com recurso à história das economias capitalistas, Chang argumenta em contrário às prescrições de políticas para o desenvolvimento de North. O autor faz objeções à ideia de que a adoção das instituições e as boas instituições dos países desenvolvidos seria a chave para o desenvolvimento dos

⁶ “The capitalist system is made up of a range of institutions, including the markets as institutions of exchange, the firms as institutions of production, and the state as the creator and regulator of the institutions governing their relationships (while itself being a political institution), as well as other informal institutions as social convention.” (CHANG, 2002, p. 546)

países menos desenvolvidos. Chang assinala, com base em evidências históricas, que muitas das instituições atualmente prescritas como indispensáveis ao desenvolvimento econômico não estavam presentes nos atuais países desenvolvidos quando esses apenas iniciavam seu processo de desenvolvimento. Destarte, “[...] muitas instituições atualmente consideradas tão imprescindíveis ao desenvolvimento são mais a consequência do que a causa do desenvolvimento econômico das atuais nações desenvolvidas” (CHANG, 2004, p. 26).

Chang não pretende argumentar contra instituições que defendem direitos de propriedade, apenas apontar que o caminho do desenvolvimento nos países atualmente desenvolvidos não necessariamente passou pelo foco na promoção dessas instituições. Nesse sentido, as boas instituições seriam produto de economias com um bom nível de riquezas materiais, o que teria permitido a emergência de direitos de propriedade eficientes e da formação, por parte dos indivíduos, de uma cultura de preservação das regras sociais. Ou seja, enquanto para North as instituições seriam a chave para a promoção do crescimento econômico, para Chang as instituições seriam antes o resultado dessa prosperidade econômica.

Do exposto nos itens anteriores, pode-se dizer que embora o esquema conceitual de North forneça uma boa organização categorial para o estudo do sistema econômico, alguns elementos encontram-se pouco desenvolvidos. Trazer as ideias veblenianas para o debate pode enriquecer a compreensão das instituições no âmbito da ciência econômica. Nesse intuito, as concepções de Hodgson e Chang foram apresentadas, o que acrescentou novos elementos ao estudo da conexão existente entre ação humana e instituições.

Destarte, o sistema econômico seria composto de instituições como os mercados, as firmas e o Estado, que se inter-relacionam complexamente, além de se encontrarem inseridas em relações políticas. A ação humana e as instituições são elementos indissociáveis da realidade social, de modo que a ação humana, ao mesmo tempo em que modifica e/ou reproduz as instituições também, é moldada e restringida por essas instituições. Nesse sentido, as instituições são a base que possibilita e restringe a ação humana, ao mesmo tempo em que são resultado, ainda que não intencional, das ações individuais.⁷ A discussão em torno da conexão entre ação humana e

⁷ Essa conexão de mão-dupla entre instituições (estruturas sociais) e pessoas é denominada como dualidade da *práxis* e da estrutura por Bhaskar (1998). Lawson (1997, 2003, 2003a) desenvolve um argumento metodológico bastante compatível com as concepções de Hodgson e Chang. Por falta de espaço e por fugir ao escopo deste trabalho, não serão feitas considerações metodológicas neste artigo. Para uma análise metodológica das contribuições de North e Chang remeto o leitor para Cavalcante (2007).

instituições encontra uma resposta na tentativa de construção de um *link* entre a dimensão micro e a dimensão macro da vida social. Essa é uma das questões que Granovetter, objeto do próximo item, busca responder com as ideias de rede e enraizamento social.

4 Mark Granovetter: o conceito de redes e enraizamento social

Antes de se considerar o esquema conceitual de Granovetter, será ilustrativo traçar a linha demarcatória entre a sociologia econômica e o *mainstream* econômico, tal como sugerida por Smelser e Swedberg (1994). Importante notar que essa versão do *mainstream* econômico apresentada pelos autores é compatível com a ENP. Uma distinção metodológica entre o *mainstream* e a sociologia econômica é que enquanto os autores ligados ao *mainstream* se concentrariam na construção de modelos matemáticos sem muita referência empírica (*clean models*), os sociólogos econômicos se engajariam em estudos históricos e na coleta de dados (*dirty hands*). Essa crítica à ENP é compartilhada pelas mencionadas vertentes institucionalistas, desde Veblen a North.

Outro ponto que distingue o *mainstream* econômico da sociologia econômica é a concepção de ator e ação social⁸. No âmbito do *mainstream*, o indivíduo é considerado como isolado dos demais agentes e sua ação é explicada em termos de algum suposto de racionalidade, sendo restringida pelos gostos individuais e pela escassez de recursos. Na perspectiva da sociologia econômica, os atores sociais seriam influenciados por outros indivíduos, pertencendo a grupos, e a ação racional seria apenas mais uma modalidade de ação humana, sendo tal ação restringida não apenas pela escassez de recursos, mas também pelas estruturas sociais. Ademais, nessa concepção sociológica do mundo, a economia é vista como uma parte integrante da sociedade, sendo a esta sociedade a base de referência para a investigação científica. Esse posicionamento teórico-metodológico difere daquele adotado pelo *mainstream* econômico, que tem no mercado e na economia a unidade básica de referência, assumindo a sociedade como um dado.

Pelo exposto é possível observar que as abordagens tanto de North quanto de Hodgson e Chang são compatíveis com a sociologia econômica.

⁸ As considerações desse parágrafo, acerca das diferenças entre a sociologia econômica e o *mainstream* econômico, estão baseadas em um quadro de referência desenvolvido por Smelser e Swedberg (1994, p. 4).

Conforme aponta Raud-Mattedi (2005, p. 59-60), a proposta de Parsons, um dos fundadores da sociologia econômica, voltou-se para a análise dos valores que orientam a ação social, estendendo o escopo da análise econômica tal como proposta por Lionel Robbins, que entendia a Economia como “a ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre fins e recursos escassos que possuem uso alternativo”⁹. Nesse sentido, a sociologia econômica seria entendida como uma disciplina complementar à ciência econômica. O caminho da nova sociologia econômica (NSE) de Granovetter parece ser o mesmo ao propor a adição de outras motivações para a ação econômica, para além do cálculo racional. Importante notar que esse caminho trilhado por Granovetter está bastante próximo daquele sugerido por North no que concerne à inserção das instituições no esquema conceitual neoclássico¹⁰. No que segue será visto sucintamente no que consiste a proposta teórica de Granovetter.

Compatível com a delimitação dos aspectos abordados pela sociologia econômica proposta por Smelser e Swedberg (1994), a contribuição de Granovetter pode aí ser enquadrada a partir de três elementos enfatizados pelo autor: (a) concepção de ator social como pertencente a grupos: remete à ideia de redes e laços; (b) concepção de ação social como composta de diversas modalidades de ação, em que a ação racional é apenas uma delas, remetendo à ideia de enraizamento social da ação econômica; (c) compreensão da sociologia como uma ciência *dirty hands*¹¹.

Granovetter (1973, 1983) propõe a noção de redes como um elemento capaz de conectar as dimensões micro e macro da vida social, em que as relações interpessoais — os laços — funcionariam como mecanismos de transmissão do nível micro (ação individual) para o resultado macro (padrões de comportamento, regras sociais, instituições). O autor busca, desse modo, construir um *link* entre as dimensões micro e macro da vida social utilizando os conceitos intermediários de redes e laços. Assim,

⁹ “Economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses” (ROBBINS, 1932, p. 15).

¹⁰ Embora Hodgson e Chang possuam semelhanças conceituais tanto com Granovetter quanto com North, os autores não pretendem simplesmente alargar o conjunto de problemas neoclássicos, mas contribuir com o desenvolvimento de um pensamento heterodoxo alternativo.

¹¹ Essa concepção da Sociologia como uma ciência *dirty hands* é posta em prática no estudo de caso concernente ao mercado de trabalho, realizado por Granovetter (1992). A oposição entre os *clean models* da Economia (neoclássica) e o caráter *dirty hands* da Sociologia remete à modalidade de construção da explicação científica se focada no refinamento dos instrumentos teóricos, comumente com o uso da matemática, (*clean models*) ou se voltada para a observação de estudos de caso e análises mais fundamentadas no objeto de estudo em primeiro lugar (*dirty hands*).

[...] a análise do processo em redes interpessoais fornece a mais fecunda ponte micro-macro. De um modo ou de outro, é através dessas redes que a interação de pequena escala se traduz em padrões de larga escala, e estes, por sua vez, retroagem nos pequenos grupos (GRANOVETTER, 1973, p. 1360)¹².

Essas redes sociais são formadas de relações interpessoais ou laços, que podem ser de três tipos: fracos, fortes ou ausentes. Os laços fortes são formados entre indivíduos com um intenso contato social, envolvendo relações afetivas e de grande afinidade. Já os laços fracos são formados entre conhecidos, pessoas que se vêem ocasionalmente e não guardam entre si relações afetivas evidentes. Diz-se que um laço é ausente quando não existe relação pessoal entre dois indivíduos. O autor sugere algumas variáveis capazes de fornecer uma medida da intensidade dos laços, conforme representado na Figura 1:

Figura 1

$\begin{array}{ccccccc} \text{INTENSI-} & & & & \text{INTENSIDADE} & & \\ \text{DADE DO} & - & \text{TEMPO} & + & \text{EMOCIONAL} & + & \text{INTIMIDADE} \\ \text{LAÇO} & & & & & & + \text{SERVIÇOS} \\ & & & & & & \text{RECÍPROCOS} \end{array}$

Ao estabelecerem laços, fortes e/ou fracos, as pessoas vão se reunindo em grupos sociais. Esses grupos, por sua vez, vão se reunindo em redes de relacionamento ampliadas e assim seria moldado o tecido social. Quando existe apenas um caminho através do qual dois pontos de uma rede são interligados, identifica-se a presença de uma “ponte”, que pode ser representada por um indivíduo responsável pela comunicação entre dois grupos. Na ausência desse indivíduo não haveria contato entre esses grupos.

Granovetter enfatiza a força dos laços fracos, que consistiria na facilidade de transmissão de informações relevantes por amplas redes de relacionamento. De forma sintética, indivíduos que possuem muitos conhecidos têm acesso a pessoas e oportunidades bastante diferenciadas daquelas disponíveis através de seus familiares e de seus amigos mais próximos. Contudo, os laços fortes também são importantes, principalmente em ambientes nos quais a **confiança** é uma variável decisiva:

¹² “[...] the analysis of process in interpersonal networks provides the most fruitful micro-macro bridge. In one way or another, it is through these networks that small-scale interaction becomes translated into large-scale patterns, and that these, in turn, feed back into small groups” (GRANOVETTER, 1973, p.1360).

Laços fracos proporcionam às pessoas acesso a informações e recursos além daqueles disponíveis em seus próprios círculos sociais; mas os laços fortes possuem uma maior motivação para a assistência e são tipicamente mais facilmente disponíveis (GRANOVETTER, 1983, p. 209)¹³.

Granovetter (1983, p. 218-219) menciona a divisão do trabalho entre laços fortes e fracos proposta por Weimann¹⁴, na qual os laços fracos seriam responsáveis pela provisão de pontes através das quais as inovações atravessariam as fronteiras dos grupos sociais, e os laços fortes influenciariam o processo de tomada de decisão. Nesse sentido, as decisões dos indivíduos seriam mais influenciadas por parentes e amigos próximos e menos por conhecidos, mas, de modo geral, as informações e as inovações teriam uma difusão mais ampliada se realizada através de conhecidos, através dos laços fracos. Friedkin¹⁵, outro autor mencionado por Granovetter, teria proposto ainda uma especificação da dimensão desses laços no que concerne à integração micro-macro.

[...] a macrointegração pode estar baseada em laços fracos que permitem transmissões episódicas de informação entre grupos, enquanto a microintegração é baseada num coesivo conjunto de laços fortes que permitem transmissões regulares intragrupos (FRIEDKIN, 1980¹⁶ *apud* GRANOVETTER, 1983, p. 220)¹⁷.

Desse modo, muito embora os laços fracos tenham um importante papel na coesão de amplas redes sociais, os laços fortes também têm seu papel no molde do resultado macro. Com essa discussão acerca das redes e dos laços sociais é possível entender o que Granovetter sugere quando afirma que o comportamento econômico encontra-se socialmente enraizado. Granovetter (1985) pretende, principalmente, evitar abordagens supersocializadas — nas quais os indivíduos são totalmente determinados pela cultura e pelas instituições — e subsocializadas do ator social — nas quais os indivíduos não são influenciados pelas instituições e pela cultura. Nesse sentido, o autor adota uma perspectiva teórica intermediária, na qual instituições

¹³ “*Weak ties provide people with access to information and resources beyond those available in their own social circle; but strong ties have greater motivation to be of assistance and are typically more easily available*” (GRANOVETTER, 1983, p. 209).

¹⁴ Weimann *apud* Granovetter (1983, p. 218).

¹⁵ Friedkin *apud* Granovetter (1983, p. 219).

¹⁶ FRIEDKIN, N. A Test of the Structural Features of Granovetter's ‘Strenght of Weak Ties’ Theory. **Social Networks**, v. 2, p. 411-422, 1980.

¹⁷ “[...] *that macrointegration can be based on weak ties which permit episodic transmissions of information among groups, while microintegration is based on a cohesive set of strong ties which permit regular transmissions within groups*” (FRIEDKIN *apud* GRANOVETTER, 1983, p. 220).

e ação individual se influenciam mutuamente e o que conecta essas dimensões macro e micro da vida social é justamente o nível meso, ou intermediário, das redes e laços. Nesse sentido,

[...] a cultura não é uma influência definitiva, mas um processo sucessivo, continuamente construído e reconstruído durante a interação. Esta não apenas molda seus membros, mas também é moldada por eles, em parte por suas próprias razões estratégicas (GRANOVETTER, 1985, p. 486)¹⁸.

Esse ponto de vista está bem próximo do **modelo reconstitutivo de cima para baixo** proposto por Hodgson, ou do **caminho de mão-dupla** sugerido por Chang, podendo ser compatibilizado ainda com o esquema conceitual de North, guardadas as devidas distinções metodológicas. Os referidos autores parecem convergir para a tentativa de apreensão da ação humana em sua indissolúvel conexão com as instituições, contudo, ainda diferem quanto ao foco teórico de suas abordagens, se no nível micro da ação individual ou no nível macro das instituições. No entanto, a intenção de Granovetter não é simplesmente afirmar essa interconexão entre indivíduos e instituições, mas explicitar os mecanismos de transmissão das dimensões micro-macro da vida social, bem como afirmar o enraizamento social da ação econômica. Esse mecanismo de transmissão micro-macro estaria no nível “meso” dos conceitos intermediários de redes e laços.

Os conceitos de laços e redes poderiam responder, no âmbito teórico, à questão dos mecanismos de transmissão do ambiente micro para o ambiente macro e vice-versa. Entretanto, a especificação desses mecanismos somente poderia ser realizada através de uma pesquisa empírica. Um exemplo é a análise de Granovetter do mercado de trabalho, que será brevemente apresentada adiante. No momento, ainda é preciso mencionar alguns pontos concernentes à ideia de enraizamento social — redes sociais, cultura, política e religião — da ação econômica.

Fiel à tradição weberiana, Granovetter (2005) procura indicar o efeito das estruturas sociais nos resultados econômicos, buscando investigar os **fenômenos economicamente importantes**, assim definidos por Weber:

[...] [são fenômenos que] não interessam sob o ponto de vista da sua importância econômica ou por causa dela [...]. Porém, em determinadas circunstâncias, podem adquirir uma importância econômica sob esse ponto de vista, dado que deles resultam determinados efeitos que nos interessam sob uma perspectiva econômica (WEBER, 2003, p. 20).

¹⁸ “[...] culture is not a once-for-all influence but an ongoing process, continuously constructed and reconstructed during interaction. It not only shapes its members but also is shaped by them, in part for their own strategic reasons” (GRANOVETTER, 1985, p. 486).

Granovetter (2005, p. 33) aponta três razões pelas quais as estruturas sociais, através das redes sociais, podem afetar resultados econômicos como contratação de empregados, preços, produtividade e inovação. Nesse sentido, o autor remete a três elementos: (a) informação; (b) incentivos; e (c) confiança. As redes sociais afetam o fluxo e a qualidade da **informação** disponível, dependendo dos tipos de laços formados entre os indivíduos e a existência de pontes entre distintas redes sociais. Ademais, as redes sociais são importantes fontes de recompensa e punição, constituindo sistemas de **incentivos** na medida em que os indivíduos, apesar de enraizados socialmente, agem também racionalmente. No contexto das redes sociais a emergência da **confiança** é possível, ou a crença de que os demais indivíduos farão a coisa “certa” apesar de existirem incentivos para que eles não o façam. É importante notar que a concepção de **confiança** de Granovetter é bastante próxima do conceito de **ideologia** em North. Todavia, enquanto a **confiança** emerge das interações sociais, nas redes de relacionamento, nas quais os laços são formados, a **ideologia** é formada a partir da percepção dos indivíduos acerca do sistema econômico. Ademais, a confiança, uma vez estabelecida, pode configurar um elemento positivo ou negativo para os grupos sociais, assim como a ideologia pode contribuir positiva ou negativamente para o sistema econômico, o que depende de os indivíduos perceberem a matriz institucional como justa ou não.¹⁹

Sobre o mercado de trabalho, Granovetter (1992) revisa uma série de textos que buscam aplicar o esquema conceitual por ele proposto. Granovetter sustenta que a ideia, implicada nos modelos econômicos, de que empregos e empregados são emparelhados através de um cálculo no qual custos e benefícios são igualados na margem não condiz à realidade do mercado de trabalho. O autor argumenta que na maioria das vezes são as redes sociais que cumprem um importante papel no preenchimento de postos de trabalho, afirmando ainda existir “[...] evidência empírica substancial de que empregadores e empregados não se defrontam uns com os outros como estranhos, precisando, desse modo, se apoiar em arranjos institucionais para o estabelecimento de incentivos” (GRANOVETTER, 1992, p. 244)²⁰. Granovetter verificou em sua pesquisa sobre o mercado de trabalho que as pessoas conseguem empregos mais através de conhecidos

¹⁹ Leis (2012, p. 37) aponta para as diversas definições e aspectos do capital social, chamando atenção, a partir dos estudos de Fukuyama, para o fato de o capital social poder gerar externalidades positivas ou externalidades negativas, como é o caso da máfia, por exemplo.

²⁰ “There is substantial empirical evidence that employers and employees do not face one another as strangers, thus needing to rely on institutional arrangements to determine incentives” (GRANOVETTER, 1992, p. 244).

(laços fracos), principalmente, do que através de uma busca em meios de comunicação especializados no anúncio de vagas de emprego.

Outro estudo empírico de Granovetter que ilustra algumas de suas ideias é a análise dos grupos empresariais (*business groups*), no qual o autor mais uma vez opõe sua abordagem àquela dos economistas. Granovetter (1994) menciona o que ele denominou como argumentos de contingência de Alfred Chandler e Oliver Williamson, a saber, que o tamanho ótimo das firmas dependeria da tecnologia, da demanda de mercado e das transações com outros atores econômicos. Nesse sentido, Granovetter sustenta que nem sempre o tamanho das firmas está condicionado apenas pelos referidos fatores, existindo ainda aspectos culturais que podem constituir um importante fator na determinação do tamanho das firmas. Destarte, Granovetter sugere que os grupos empresariais também funcionariam como um nível “meso” de análise, trazendo motivações não econômicas para o tamanho das firmas.

Como pode ser observado a partir da exposição dos elementos centrais do pensamento de Douglass North, da nova economia institucional, de Geoffrey Hodgson e de Ha-Joon Chang, ligados à velha economia institucional, e de Granovetter, da nova sociologia econômica, existem afinidades conceituais que indicam um possível campo de trabalho conjunto entre Economia e Sociologia. Nesse debate, Granovetter traz elementos capazes de ajudar na integração da dimensão “micro”, que é a do comportamento individual, à dimensão “macro”, de instituições como firmas, Estado, moeda, mercado, etc. Isso é feito não apenas através da ideia de que a ação econômica é socialmente enraizada, mas principalmente através dos conceitos intermediários de laços e redes, que configurariam os mecanismos de transmissão “micro-macro”.

5 Conclusão

Pode-se ver que a economia institucional é uma disciplina em Economia que comporta certa pluralidade teórica. Tendo sido iniciada por Thorstein Veblen, a economia institucional ganha com North novos rumos, distanciando-se da compreensão original de instituição como hábito mental. No entanto, Hodgson traz o pensamento de Veblen novamente para o debate institucionalista, tentando ainda uma conciliação conceitual com o novo institucionalismo de North. Em acordo com as ideias veblenianas acerca das instituições, Chang assinala as imprecisões históricas implicadas nas propostas de políticas institucionalistas para o desenvolvimento econômico de North, baseadas, estas últimas, na ideia das “boas instituições”.

No que concerne ao conceito de instituição, a noção vebleniana parece ser a mais interessante, sendo capaz de entender as instituições como mecanismos que possibilitam, habilitam e constituem a ação humana. Enquanto North coloca de um lado a ação humana — motivada pela racionalidade limitada e pela ideologia — e de outro as instituições enquanto fornecedoras de incentivos, Veblen parece fundir essas duas dimensões das motivações para a ação e as regras que a informam no conceito de hábitos mentais. Nesse sentido, em North, e também em Granovetter, a questão da dimensão “meso” faz todo sentido, com os respectivos conceitos intermediários, uma vez que o “micro” foi desconectado conceitualmente do “macro”. Em Veblen, o conceito de hábitos mentais enquanto modos de ser e fazer as coisas que evoluem ao longo do tempo, ou seja, as instituições, não há a dissociação conceitual entre os momentos “micro”, da ação humana, e “macro”, das regras institucionais.

Quanto à temática do desenvolvimento econômico, North propõe que esta pode ser explicada pela presença de instituições que garantem os direitos de propriedade constituídos e que conduzem os indivíduos à aquisição de habilidades voltadas a atividades produtivas, propondo a promoção dessas mesmas instituições para aqueles países que pretendem se desenvolver. Contudo, para além da crítica de Chang, uma questão emerge: o que fazer com países que não possuem essas instituições mencionadas por North? A existência de boas instituições parece ser antes o resultado de economias já desenvolvidas, nas quais os indivíduos têm condições de perceber o sistema como justo, pertencem a uma cultura que os inclina a respeitar as regras sociais estabelecidas, dispondo-os, assim, a investirem em atividades produtivas e não prejudiciais ao conjunto de direitos de propriedade do sistema econômico. Nesse sentido, a teoria de North explica o sucesso institucional dos países desenvolvidos, mas deixa com poucas respostas a pergunta do que fazer com os países menos desenvolvidos. A proposição básica seria a construção de instituições que incentivassem a aquisição de habilidades produtivas.

Entretanto, os indivíduos não estão isolados uns dos outros, de modo que pode não ser uma alternativa individualmente proveitosa seguir os incentivos sinalizados pela matriz institucional se os demais indivíduos não o fizerem. Aqui a noção de redes sociais pode ser apontada como um elemento explicativo dos insucessos institucionais de países menos desenvolvidos. Assim sendo, talvez não seja suficiente o fornecimento de incentivos, visto ser necessário observar as redes de relacionamentos estabelecidas pelos agentes, redes essas que vão influenciar não apenas o fluxo de informações, mas também as decisões dos agentes.

Se instituições são entendidas estritamente como as regras do jogo que fornecem incentivos através da matriz institucional, em que esse conjunto de incentivos é **processado** pelos indivíduos através de sua percepção do sistema econômico, poderíamos entender essa percepção como construída a partir das redes de relacionamento que esses indivíduos estabelecem no nível “meso” das redes. Nesse nível “meso” ocorreriam ruídos nas percepções desses incentivos institucionais, o que explicaria o resultado “macro”, oriundo das decisões “micro”, eventualmente divergente em relação ao esperado diante de uma dada matriz institucional. Essa seria uma possível explicação para os insucessos de políticas institucionais a partir de uma combinação entre North e Granovetter.

Ao lado de uma compreensão vebleniana das instituições, que informa as propostas de Chang e Hodgson, deve-se ainda acrescentar as condições materiais de vida nesse molde das percepções dos sujeitos acerca da matriz institucional. No âmbito do conceito de hábitos mentais, as instituições não funcionam simplesmente como fornecedoras de incentivos, mas como parte inseparável da visão de mundo dos sujeitos, da sua forma de agir e pensar. Os hábitos mentais surgiriam da própria ação dos sujeitos — constituída em um ambiente institucional moldado por ações pretéritas — em sua vida material. Ao mesmo tempo em que as instituições permitem a ação humana, as instituições são produzidas e/ou reproduzidas pela ação humana. Destarte, no intercâmbio com o meio material e institucional os sujeitos agem, mas não se pode dizer que essa ação humana está desconectada do ambiente institucional. Em outras palavras, podemos teoricamente falar em ação humana e regras institucionais, mas, na realidade social, um não existe sem o outro, daí a fusão desses momentos em um único conceito de hábitos mentais. No âmbito dessa abordagem, as instituições são profundamente influenciadas pelo ambiente material no qual as pessoas vivem. Por sua vez, o ambiente material também influenciaria o tipo e a qualidade dos laços e das redes de relacionamento.

Embora seja possível reunir as ideias desses autores no sentido de construir teorias mais objetivas acerca do objeto social, existem algumas tensões metodológicas quanto à construção teórica de Veblen e North. Granovetter estaria ao lado de North nessa tensão teórica, enquanto Hodgson e Chang partilhariam da visão de Veblen. Nesse sentido, apesar de não interditar o debate, essas tensões acabam por levar Chang e North a conclusões distintas acerca das causas do desenvolvimento econômico, consequentemente, acerca das prescrições de políticas para os países menos desenvolvidos. Os conceitos intermediários sugeridos por Granovetter podem, nesse âmbito, encontrar aplicações distintas, podendo ainda nem ser

considerados como um nível meso numa perspectiva Vebleniana, por exemplo.

A própria definição de instituição não encontra consenso na literatura especializada, como indicado por Immergut (1998) e Cavalcante (2014), se dividindo em várias vertentes, como aponta Hodgson (1994), Rutherford (1994, 2001), Furubotn e Richter (2005), Hall e Taylor (2003) e Théret (2003). A definição de instituição vem sendo objeto de diversos artigos relativamente recentes, como Searle (2005), Hodgson (2006) e Lawson (2015). Nesse artigo o foco não recaiu na definição do termo instituição, mas se assumiu, ainda que de forma implícita, a ideia de instituição enquanto regras, em que essas regras poderiam funcionar como fornecedoras de incentivos à ação humana e/ou poderiam ser vistas como fornecedoras de um molde para a ação humana. No primeiro caso o agente observa as regras institucionais no momento de sua tomada de decisão, sendo esta influenciada pelas suas percepções acerca de tais regras; nesse sentido a proposta das redes e laços — enquanto conceitos intermediários — seria perfeitamente compatível com essa abordagem do ambiente social. No segundo caso, a ação humana em sociedade e as regras institucionais não são postas em polos micro e macro, de modo que a sugestão de elementos intermediários não faria muito sentido; redes e laços certamente seriam conceitos interessantes, mas não faria sentido considera-los como conceitos intermediários, uma vez que a dicotomia micro-macro não estaria tão evidente.

Sinteticamente, só faz sentido construir teoricamente uma dimensão meso quando o objeto de estudo já foi cindido nas dimensões micro e macro. Deste modo, como as concepções apresentadas nesse artigo poderiam dialogar e até mesmo se integrar numa abordagem teórica alternativa? Um caminho seria entender a construção teórica, em referência ao objeto de estudo, em níveis de abstração diversos, partindo de uma concepção acerca do objeto social mais abstrata, dos hábitos mentais, para uma aproximação do objeto de estudo, com maior concretude, que talvez necessitasse considerar, num estudo de caso, o papel da ação humana na modificação das regras institucionais; estudando as motivações para essa ação e os mecanismos de tomada de decisão, informados, naturalmente, por regras pretéritas e pelas condições materiais nas quais os sujeitos vivem. Embora se possa focalizar, no âmbito da teoria, em determinado nível de análise — da ação humana e/ou das regras temporariamente dadas —, uma análise que se pretenda objetiva deve partir da totalidade do objeto de estudo e, nesse caso, a totalidade estaria representada por essa inextrincável conexão entre ação humana e regras institucionais. Tal conexão pode ser apre-

endida, por exemplo, através do conceito de hábitos mentais e até mesmo de relações sociais.²¹

Uma perspectiva mais sociológica poderia ajudar na análise de fenômenos economicamente importantes, nos termos de Weber, como a cultura, a confiança, as relações de amizade e parentesco, etc. North menciona a ideia de ideologia, que corresponderia ao modo como os indivíduos percebem o sistema econômico, mas sempre com vistas a utilizar essa informação no seu cálculo individual de maximização. Granovetter utiliza outra categoria, a da confiança, bastante próxima à noção de North, contudo, considerando os indivíduos como inseridos em redes de relacionamento, em que suas decisões não dependem apenas de um cálculo individual, mas da consideração do que os outros vão fazer²². Desta forma, o engajamento em ações cujo resultado encontra-se inevitavelmente ligado às decisões dos outros será avaliado com base nas expectativas e na confiança em relação ao comportamento dos demais indivíduos. Naturalmente, as referidas categorias só apareceriam num nível mais concreto de análise.

Assim sendo, esse artigo buscou indicar não apenas uma possível colaboração entre duas vertentes do pensamento institucionalista, mas também a proficuidade da integração de abordagens mais sociológicas à análise de problemas econômicos como o desenvolvimento, para mencionar apenas um exemplo. Embora existam divergências metodológicas importantes entre as propostas apresentadas nesse artigo, o diálogo entre diferentes tradições de pensamento pode ajudar na construção de teorias sociais — economia incluída — mais objetivas. Naturalmente, o poder explicativo de teorias assim construídas somente poderá ser testado mediante o estudo de casos concretos, considerando não apenas o ambiente institucional, mas também a evolução institucional ao longo do tempo.

Referências

ARNSPERGER, C.; VAROUFAKIS, Y. What is Neoclassical Economics? The three axioms responsible for its theoretical oeuvre, practical irrelevance and, thus, discursive power. **Post-austistic Economics Review**, n. 38, p. 2-12, 2006.

²¹ A Escola Francesa da Regulação, por exemplo, trabalha com o conceito de relações sociais e formas institucionais. Vide Cavalcante (2007).

²² Ver Granovetter (1978) para uma consideração teórica dos comportamentos coletivos. Ver Locke (2001) para uma análise empírica da importância da confiança nas políticas de desenvolvimento local.

BECKER, G. The economic way of looking at life. **Nobel Lecture 1992**. Disponível em:

<<http://home.uchicago.edu/~gbecker/Nobel/nobellecture.pdf>>. Acesso em: 19 jul. 2006.

BHASKAR, R. Societies. In: ARCHER, M. *et al.* (Ed.) **Critical Realis: essential readings**. Londres: Routledge, 1998. Cap. 8, p. 206-257.

BOFF, E. de O.; CAVALCANTE, C. M. A coevolução das preferências e instituições na perspectiva de Bowles e Gintis. In: ENCONTRO NACIONAL DA ANPEC, 43., 2015, Florianópolis.

CAVALCANTE, C. M. **Análise metodológica da Economia Institucional**. 2007. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Economia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, [2007].

CAVALCANTE, C. M. A Economia Institucional e as três dimensões das instituições. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 3, p. 373-392, 2014.

CAVALCANTE, C. M. Realismo Crítico e a Abordagem da Regulação: da possibilidade de colaboração entre Ciência e Filosofia. **Ensaios FEE**, Porto Alegre, n. 2, p. 353-374, out. 2007.

CHANG, H. Breaking the mould: an institutionalist political economy alternative to the neo-liberal theory of the market and the state. **Cambridge Journal of Economics**, v. 26, n. 5, p. 539-559, set. 2002.

CHANG, H. **Chutando a escada**: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica. São Paulo: UNESP, 2004.

CHANG, H. Understanding the relationship between institutions and economic development – Some Key Theoretical Issues. IN: WIDER JUBILEE CONFERENCE, 2005, Helsinki. Mimeo.

CHANG, H.; EVANS, P. The role of institutions in economics. In: DYMSKI, G.; DA PAUL, S. (Ed.) **Re-imagining growth**. London: Zed, 2005. Mimeo.

FURUBOTN, E.; RICHTER, R. **Institutions and economic theory**: the contribution of the new institutional economics. Ann Arbor: The University of Michigan, 2005.

GRANOVETTER, M. Business Groups. In: SMELSER, N; SWEDBERG, R. (Ed.) **The Handbook of Economic Sociology**. New York: Princeton University, 1994.

GRANOVETTER, M. Economic action and social Structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, nov. 1985.

GRANOVETTER, M. The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: a sociological structural view. In: GRANOVETTER, M.; SWEDBERG, R. **The sociology of economic life**. Colorado: Westview, 1992.

GRANOVETTER, M. The strength of weak ties. **American Journal of Sociology**, v. 78, n. 6, p.1360-1380, maio 1973.

GRANOVETTER, M. The strength of weak ties: a network theory revisited. **Sociological Theory**, v. 1, p. 201-233, 1983.

GRANOVETTER, M. Threshold models of collective behavior. **The American Journal of Sociology**, v. 83, n. 6, maio, p.1420-1443, 1978.

GRANOVETTER, M. The impact of social structure on economic outcomes. **Journal of Economic Perspectives**, v. 19, n. 1, p. 33-50, 2005.

HALL, P. A.; TAYLOR, R. C. R. As três versões do neo-institucionalismo. **Lua Nova**, n. 58, p. 193-224, 2003.

HODGSON, G. The return of Institutional economics. In: SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, R. **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton: Princeton University, 1994.

HODGSON, G. A evolução das instituições: uma agenda para pesquisa teórica futura. **Revista Econômica**, v. 3, n.1, p. 97-125, jun. 2001.

HODGSON, G. What are institutions? **Journal of Economic Issues**, v. 40, n. 1, mar. 2006.

HODGSON, G.; KNUDSEN, T. The complex evolution of a simple traffic convention: the functions and implications of habit. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 54, p. 19-47, 2004.

IMMERGUT, E. O núcleo teórico do novo institucionalismo. In: SARAIVA, E.; FERRAREZI, E. **Políticas Públicas: coletânea**, volume 1. Brasília: ENAP, 2006.

LAWSON, T. **Economics and Reality**. London: Routledge, 1997.

LAWSON, T. Institutionalism: on the need to firm up notions of social structure and the human subject. **Journal of Economic Issues**, v. 37, n.1, p.175-207, mar. 2003a.

LAWSON, T. **Reorienting Economics**. London: Routledge, 2003.

LAWSON, T. What is an institution? In: PRATTEN, S. **Social ontology and modern economics**. New York: Routledge, 2015.

LEIS, L. P. **O Capital Social como Propulsor da Inovação: estudo da vitivinicultura no Vale do Submédio São Francisco**. 2012. 145. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Economia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2012.

LOCKE, R. Building Trust. In: ANNUAL MEETINGS OF THE AMERICAN POLITICAL SCIENCE ASSOCIATION. San Francisco: [S.n.], 2001.

NORTH, D. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University, 1990.

NORTH, D. What do we mean by rationality? **Public choice (1986-1998)**, v. 77, n. 1, sep. 1993.

NORTH, D. **Structure and change in economic history**. New York: Norton, 1981.

RAUD-MATTEDI, C. Análise crítica da Sociologia Econômica de Mark Granovetter: os limites de uma leitura do mercado em termos de redes e imbricação. **Política e Sociedade**, v. 6, p. 59-82, 2005.

ROBBINS, L. **An essay on the nature and significance of economic science**. London: Macmillan & Co., 1932.

RUTHERFORD, M. Institutional economics: then and now. **Journal of Economic Perspectives**, v. 15, n. 3, p. 173-194, 2001.

RUTHERFORD, M. **Institutions in economics: the old and the new institutionalism**. Cambridge: Cambridge University, 1994.

SEARLE, J. What is an institution? **Journal of Institutional Economics**, v. 1, n. 1, p. 1-22, 2005.

SIMON, H. **Bounded Rationality**. [S.l.]: s.d. . Mimeo.

SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Ed.) **The Handbook of Economic Sociology**. New York: Princeton University, 1994.

THÉRET, B. As instituições entre as estruturas e as ações. **Lua Nova**, n. 58, p. 225-255, 2003.

WEBER, M. **Ensaios sobre a teoria das ciências sociais**. São Paulo: Centauro, 2003.

VEBLEN, T. Why is Economics not an Evolutionary Science. In: _____, **The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays**. New York: Russel & Russel, 1961.

