



Congresso Internacional  
de Administração  
ADM 2021

**24 a 28**  
**de outubro**  
Ponta Grossa - Paraná - Brasil

**SOBREVIVÊNCIA DAS ORGANIZAÇÕES  
EM TEMPOS INCERTOS:**

O papel dos gestores e do ambiente externo  
no sucesso e no fracasso organizacional.

## **INSTITUIÇÕES E INCERTEZA: AS INFLUÊNCIAS NAS TOMADAS DE DECISÕES DOS AGENTES ECONÔMICOS**

### ***INSTITUTIONS AND UNCERTAINTY: THE INFLUENCES ON DECISION-MAKING OF ECONOMIC AGENTS***

#### **ÁREA TEMÁTICA: 5. ESTRATÉGIA EM ORGANIZAÇÕES**

Stéphani Cetímia Mariotti Ruiz,

Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE/UNICAMP), Brasil,

Email: [stephani.ruizunicamp@gmail.com](mailto:stephani.ruizunicamp@gmail.com)

#### **Resumo**

Os estudos da nova economia institucional evidenciam que as instituições são essenciais para nortear as economias e sociedades, justamente por serem legitimadoras, provedoras e fiscalizadoras das ações dos agentes, auxiliando no principal elemento das tomadas de decisões dos agentes, a incerteza. O objeto do estudo foi realizar uma aproximação com a relação entre os tipos de incerteza e o papel das instituições na influência das tomadas de decisões dos agentes econômicos. O estudo foi desenvolvido a partir da pesquisa exploratória com abordagem qualitativa utilizando o método de pesquisa bibliográfica sobre os tipos de incertezas, interação entre instituições e agentes econômicos e os aspectos institucionais de proteção às incertezas. Notou-se que, com a evolução social e econômica das Nações, as sociedades estabeleceram mecanismos para que os tipos de incertezas pudessem ser administrativos e previstos, a fim de auxiliar nas tomadas de decisões. As convenções, como mecanismo institucional, guiam as tomadas de decisões dos agentes econômicos. São elementos fundamentais para serem compreendidos em aspectos de formação, mudanças e interação. Sejam as convenções formais ou as informais, o estudo sobre a sua interferência nas tomadas de decisões perante incerteza promove explicações sobre adoção e difusão de escolha em qualquer nível econômico-social. Pelo fato da incerteza fazer parte das tomadas de decisões, as instituições promovem a redução de incertezas, principalmente procedimentais e subjetivas no que tange às convenções formadas pelas expectativas que os agentes de determinado grupo seguirão ou pela consideração que no passado foi desenvolvida, que futuro também será da mesma forma.

**Palavras-chave:** Economia Institucional; Incertezas; Tomada de Decisões; Agentes Econômicos.

#### ***Abstract***

Studies of the new institutional economy show that institutions are essential to guide economies and societies, precisely because they legitimize, provide and monitor agents' actions, helping in the main element of agents' decision-making, uncertainty. The aim of the study was to approximate the relationship between the types of uncertainty and the role of institutions in influencing economic agents' decision-making. The study was developed from exploratory research with a qualitative approach using the method of bibliographic research on the types of uncertainties, interaction between institutions and economic agents and the institutional aspects of protection against uncertainties. It was noted that, with the social and economic evolution of Nations, societies established mechanisms so that the types of uncertainties could be administrative and foreseen, in order to assist in decision

making. Conventions, as an institutional mechanism, guide economic agents' decision-making. They are fundamental elements to be understood in aspects of formation, changes and interaction. Whether formal or informal conventions, the study of their interference in decision-making in the face of uncertainty promotes explanations about the adoption and diffusion of choice at any economic and social level. Because uncertainty is part of decision-making, institutions promote the reduction of uncertainties, mainly procedural and subjective, regarding the conventions formed by the expectations that the agents of a certain group will follow or by the consideration that was developed in the past, which future will also be will be the same way.

**Keywords:** *Institutional Economics; uncertainties; Decision-making; Economic Agents.*

## 1. INTRODUÇÃO

A existência humana sempre foi cercada de incertezas perante a sua evolução e os desdobramentos das atitudes tomadas no passado que trilharam resultados futuros. A publicação da terceira lei de Isaac Newton, em 1687, afirmava que toda ação gera uma reação é verídica, não apenas para a ciência física e química, mas para as relações de tomadas de decisões de agentes econômicos das sociedades. Justamente pelo fato que a evolução das economias se deu mediante as decisões tomadas pelos agentes de todas as esferas sociais das Nações (indivíduos solitários, famílias, igrejas, agrupamentos sociais com interesses em comum e etc.) no passado que geraram consequências futuras.

A complexidade das tomadas de decisões dos agentes econômicos em qualquer tipo de interação social e econômica (como por exemplos: relações de produção, investimento, consumo, inovação, etc.) é observada, principalmente, pelo principal elemento dessa complexidade, a incerteza, seja da própria incerteza fundamental, procedimental, substantiva ou mesmo a ambiguidade, como afirma Dequech (2011). O pai da economia monetária, Keynes (1936), já ressaltava a incerteza, no caso do mercado, como um fator imposto, onde a moeda supostamente seria uma “convenção” para as trocas comerciais e pagamentos ao governo.

Desta forma, com a incerteza existente nas relações decisórias na economia, os estudos da nova economia institucional, evidenciam que as instituições são essenciais para nortear as economias e sociedades, justamente por serem legitimadoras, provedoras e fiscalizadoras das ações dos agentes, auxiliando no principal elemento das tomadas de decisões dos agentes, a incerteza. Como afirma Dequech (2018), as instituições são sistemas de regras socialmente compartilhados de comportamento e pensamento que podem instituir regras e mapas mentais que apresentam opções de diminuir ou mitigar a incerteza em determinadas situações.

Este estudo tem por objeto realizar uma aproximação com a relação entre os tipos de incerteza e o papel das instituições na influência das tomadas de decisões dos agentes econômicos. Assim, o presente estudo foi desenvolvido a partir da aplicação da pesquisa exploratório com abordagem qualitativa utilizando o método de pesquisa bibliográfica e documental sobre a concepção de instituições, tipos de incertezas, interação entre instituições e agentes econômicos e os aspectos institucionais de proteção às incertezas.

Neste interim, o estudo está dividido da seguinte forma: na primeira seção será discutido e exemplificado os tipos de incertezas presentes nas tomadas de decisões dos agentes econômicos. Na segunda seção será abordado a definição de instituições em seu arcabouço

teórico da nova economia institucional e pós-keynesiana. Sequencialmente, na terceira seção serão expostos os elementos que mitigam a incerteza a partir das instituições formais e informais, as convenções, como elemento de proteção a incertezas e norteador de comportamentos e pensamentos dos tomadores de decisões.

## **2. DESENVOLVIMENTO E DISCUSSÕES**

### **2.1. TIPOS DE INCERTEZAS**

As tipologias sobre a incerteza em aspectos econômicos e organizacionais são desenvolvidas, principalmente, por pesquisadores que visam compreender como as formas de incerteza podem influenciar nas tomadas de decisões dos agentes. Se existe apenas um tipo de incerteza ou se pode observar tipos variados que podem ser tratados sob o olhar de diferentes ferramentas. Exemplificando alguns trabalhos sobre as tipologias de incerteza pode-se citar os desenvolvidos pelos propulsores da escola econômica institucionalista Knight (2002), Coase (1937), Simon (1976), Arrow (1974), Dosi e Egidi (2000), Dunn (2001), Dequech (2001; 2011) e etc..

Desta forma, a seguir serão conceituadas as tipologias de incerteza procedimental, subjetiva, fundamental e ambiguidade e suas distinções para que assim possa explorar as relações de incerteza com o papel das instituições na influência das tomadas de decisões dos agentes econômicos.

#### **2.1.1. INCERTEZA PROCEDIMENTAL**

A incerteza procedimental vincula-se a certeza que a nossa capacidade cognitiva e computacional logarítmica simulacional é limitada. Assim, a incerteza procedimental é relacionada com a complexidade que as situações de escolha possuem, ao nível que a nossa capacidade cognitiva limitada não consegue suprir ou relacionar todas as conexões e relacionamentos de fatos, informações e conhecimento sobre os cenários que envolvam a incerteza.

Um dos propulsores a estudar a incerteza procedimental é o economista Simon. Em seu estudo de 1976, evidencia que a existência da incerteza é inerente à escolha do agente, pois os indivíduos naturalmente são limitados para codificação da complexidade dos problemas que enfrentam a situação de escolha. Assim, a complexidade (no sentido de complicado, difícil compreensão) de grande parte dos problemas impedem a escolha de maximização pura da utilidade do indivíduo, mesmo com recursos informacionais. A restrição cognitiva, capacidade computacional de relacionamento de eventos e informações absolutas sobre um fato evidenciam a incerteza procedimental que compromete as tomadas de decisões dos agentes econômicos (SIMON, 1976).

Dequech (2011) a partir dos estudo de Geoffrey Hodgson de 1997, a complexidade que caracteriza a incerteza procedimental vincula-se a dois problemas: o primeiro em relação ao grande número de informações existentes e o segundo sobre a interações necessárias para realizar ligações estruturais que permitem a concepção de um sistema interdependente.

De fato, mesmo com os avanços tecnológicos e conhecimentos da humanidade, a incerteza procedimental mesmo para as grandes capacidades computacionais-simulacional desenvolvidas não conseguem amparar as tomadas de decisões com graus avançados de precisão, pois muitas vezes os fenômenos emergentes derivados dos sistemas complexos são imprevisíveis no sentido de exatidão de acontecimento, mesmo com o conhecimento que determinado fato irá acontecer, sua exatidão em tempo e espaço é emergente.

### **2.1.2. INCERTEZA SUBSTANTIVA**

A incerteza substantiva identifica a essência da decisão existente sobre a incerteza de um fato derivado da falta de informação para tomada de decisão para atingir determinado objetivo. Muitos confundem a incerteza substantiva com a procedimental, mas Dosi e Egidi (2000) justamente pelo fato das duas estarem relacionadas com informação e conhecimento, mas no instante que a incerteza substantiva é consequência da falta de informações necessárias sobre um fenômeno para realizar uma escolha que resulte em um determinado resultado esperado, a incerteza procedimental ressalva as capacidades cognitivas e computacionais limitadas que os indivíduos possuem para filtrar e codificar todas as informações necessárias para tomar uma decisão com maior nível de resultado pretendido.

Dequech (2011) contribui ressaltando que a incerteza substantiva é sintetizada pela falta de alguma informação importante e de boa qualidade para tomada de decisão com maior previsibilidade de resultado esperado. Para melhor compreensão um exemplo acessível seria no momento de decisão sobre a compra de um vestuário via e-commerce, pois no momento que será realizado a compra, se apenas houver a descrição do fornecedor, a falta de percepção de outros compradores pode causar uma incerteza substantiva, pelo fato de não existir uma informação importante sobre o vestuário.

Entretanto, a incerteza substantiva pode ter graus de intensidade, sendo forte ou fraca. Antes de conceituar-se incerteza substantiva forte ou fraca, é importante salientar o que torna uma incerteza forte ou fraca. Segundo Dequech (2011) a incerteza é fraca quando o indivíduo pode agir sobre uma distribuição probabilística única, aditiva e com alto grau de confiabilidade, ou seja, não é uma certeza absoluta, mas previsível. Já a incerteza forte é aquela que não há condições de realizar uma distribuição probabilística, justamente por possuir elementos vinculados com a incerteza procedimental.

A incerteza substantiva fraca, segundo Dosi e Egidi (2000) vincula-se, principalmente, com a economia clássica, pois identifica a incerteza como algo passível de probabilidades confiáveis e com grande grau de exatidão, cuja também conhecida como risco mensurável.

Dequech (2011) observa a partir da incerteza substantiva fraca duas subcategorias. A primeira conhecida como risco Knightiana (pois é derivada dos estudos realizados pelo Frank Knight em

1921), cujo retratava essa incerteza como fator onde os indivíduos conseguiam formar uma base probabilística objetiva e conhecida para tomada de decisão. Sendo a probabilidade a priori (por raciocínio lógico) e probabilidade estatística (por frequência relativa com que um evento ocorrer entre N eventos). A segunda, por sua vez, é conhecida como incerteza de Savage, sendo a incerteza derivada da probabilidade com certo nível de grau de crença.

Já a incerteza substantiva forte, no estudo de Silva e Carvalho (2019), derivado principalmente pelos ensinamentos do economista David Dequech, evidencia que a diferença entre a incerteza substantiva fraca e forte é sutil e com certo grau de inconsistência, pois não há uma distinção muito clara e sua utilização não implica nas incertezas dos tipos: ambiguidade, processual e fundamental (discutiremos a seguir esses tipos de incerteza). Dosi e Edigi (2000) ressaltam os resultados das pesquisas de Einhorn e Hogarth de 1998:

*“Note also that the boundaries between ‘weak’ and ‘strong’ uncertainty are not so clear-cut. Einhorn and Hogarth fruitfully define a domain of ambiguity defined as ‘... an intermediate state between ignorance (no distributions of expected probabilities of events are ruled out) and rik (all distributions but one are ruled out). Thus, ambiguity results from the uncertainty associated with specifying which of a set of distributions is appropriate in a given situation...’ (DOSI; EDIGI, 2000, p.168-169).*

Observando que a distinção é sutil e vincula-se a uma linha tênue entre a ignorância e o risco absoluto.

### **2.1.3. INCERTEZA FUNDAMENTAL**

A incerteza fundamental vincula-se à falta de conhecimento sobre algo ou situação (DEQUECH, 2011). Cujá desconhecimento proporciona um estado de não conhecimento sobre fatos que, se conhecidos, poderiam modificar as decisões dos agentes ao nível de tomarem decisões a partir do conhecimento necessário para uma determinada ação.

O conhecimento como elemento fundamental para diminuir a incerteza fundamental é desenvolvido em tempos e espaços distintos do momento da tomada de decisão. Dequech (2001) evidencia esse fator ao explicar que o conhecimento futuro não é sabido de antemão. Assim, não sabemos o que iremos saber no futuro para que a decisão do presente seja tomada com cognição fundamental da consequência do evento futuro que se desdobrará com a tomada de decisão no momento presente mediante apenas os conhecimentos do passado e no momento da decisão.

A partir da compreensão da incerteza fundamental, Dequech (2011) aprofunda a sua reflexão em um ponto primordial que interfere na evolução das economias, o fator previsão. Devido a incapacidade de realização de previsões futuros precisas devido à incerteza fundamental sobre o conhecimento que será desenvolvido futuramente, algumas alternativas para diminuir essa incerteza são vinculadas principalmente pelas instituições existentes em nossa sociedade, a partir de práticas sociais (leis, convenções formais e informações, arranjos institucionais e os próprios costumes) para fornecer um grau de estabilidade sobre uma situação futura. A

existência de leis, como por exemplo, ampara as situações que possam acontecer no futuro mediante os conhecimentos atuais, exemplificando: a garantia de propriedade privada ao dono de um imóvel é um exemplo de segurança jurídica determinada por uma lei do passado sobre acontecimentos futuros sobre posse de propriedades privadas.

Complementando este conceito, Silva e Carvalho (2019) enfatizam que a incerteza fundamental não é absoluta, muito menos exata. Devido ao fato que existem graus de incerteza fundamental, pois a ignorância completa sobre um conhecimento futuro é a negação da cumulatividade de conhecimentos que obtemos ao decorrer de nossas vidas. Além disso, o desenvolvimento de instituições e seu fortalecimento dos laços da sociedade podem diminuir a ocorrência (mesmo com dificuldade de mensuração) da incerteza fundamental.

Entretanto, Dequech (2011) afirma que mesmo com práticas sociais para diminuir a incerteza fundamental, algumas ações não possuem preceitos para realização de alguma prática social prévia. O exemplo mais claro dessa situação segundo o autor é as inovações, pois provocam mudanças estruturais não predeterminadas nas relações econômicas nas indústrias e sociais.

#### **2.1.4. AMBIGUIDADE**

A ambiguidade perpassa parcialmente a incerteza fundamental. Enquanto a incerteza fundamental é vinculada com a falta de conhecimento sobre algo ou situação, interferindo nas tomadas de decisões pelo não conhecimento presente e muito menos pelo conhecimento futuro, a ambiguidade é a incerteza sobre a probabilidade de ocorrência de uma situação mediante a falta de informações que poderiam ser conhecidas.

Como afirma Dequech (2011), às situações que são observadas a ambiguidade, a tomada de decisão não consegue (ou pode) atribuir uma probabilidade definida para a situação em análise, justamente uma informação importante que não esteja visível (informada).

Com o avanço nos estudos teóricos e empíricos sobre a ambiguidade sob incerteza nas tomadas de decisões dos agentes, uma das principais e difundidas teorias sobre tomadas de decisões, a teoria da utilidade esperada subjetiva desenvolvida por Savage (1954), cuja infere que as probabilidades são subjetivas (percepção da possibilidade de acontecimento que cada indivíduo avalia na situação presente) passa a observar falhas descritivas e desvios sistemáticos dessas hipóteses a partir de experimentos empíricos, sendo o mais famoso o paradoxo de Ellsberg (Ellsberg, 1961).

Segundo Ferreira e Resende (2011) o paradoxo de Ellsberg é sintetizado em um experimento utilizando caixas e bolas pretas e vermelhas, onde os indivíduos precisam escolher entre duas opções. Em súmula, o experimento acontece da seguinte forma:

Os participantes precisam escolher entre duas opções de apostas, no caso, retirar uma bola de determinada cor de uma das duas caixas.

- Caixa 1 - arriscada: nesta caixa existem 100 bolas, sendo 50% bolas na cor preta e 50% bolas na cor vermelha.
- Caixa 2 - incerta: nesta outra caixa existem 100 bolas também, porém a proporção entre bolas de cor preta e vermelha é desconhecida.

A partir dessas suas escolhas que os participantes tiveram, Ellsberg notou que grande número dos participantes optaram (preferiram) apostar na caixa 1 (arrisca), independente da cor que seria escolhida naquela rodada, justamente pela justificativa do conhecimento das proporções das cores das bolas.

A partir desse resultado, nota-se o rompimento dos pressupostos da teoria de utilidade subjetiva esperada. Assim, Ferreira e Resende (2011) complementam observando que:

*“Embora os resultados desse experimento possam ser interpretados como uma simples aversão à incerteza knightiana, eles ilustram uma propensão de parte significativa dos participantes em apostarem em eventos sobre os quais se possui um nível mais elevado de conhecimento”* (FERREIRA; RESENDE, 2011, p. 254).

Pode-se observar que a propensão dos indivíduos em escolherem determinada situação mediante a uma informação probabilística de acontecimento se vincula com a hipótese levantada por Heath e Tversky (1991), cujos observaram que os indivíduos que possuem (ou sintam) mais competência sobre uma situação de loteria geralmente possuem maiores propensões em escolherem essa opção, pois mesmo com a incerteza existente, se obtiverem o sentimento que são competentes naquela situação, com informações probabilísticas por exemplo, tendem a escolherem aquela situação.

## **2.2. INSTITUIÇÕES E OS AGENTES ECONÔMICOS**

No cerne da compreensão das distinções entre os tipos de incerteza que influenciam nas tomadas de decisões dos agentes econômicos em sociedade, nota-se que as incertezas, independente do tipo, sempre estiveram, estão e estarão presentes no momento de escolha/decisão que o indivíduo passará, em todos os graus de relação humana existentes. Desde as relações pessoais de convívio do cotidiano diária entre os familiares e amigos até mesmo nas relações internacionais de legitimação de projetos de transição energética sustentáveis entre as nações.

Neste ínterim, com a evolução social e econômica das nações, as sociedades estabeleceram mecanismos para que os tipos de incertezas pudessem ser extintos, administrativos, previstos ou observados a fim de auxiliar nas tomadas de decisões dos agentes. O principal mecanismo para isso, é a criação e estabelecimento de instituições, tanto em nível formal, quanto informal.

Antes da definição de instituições e seus desdobramentos, é importante salientar que desde que o homem desenvolveu as relações cognitivas e de interação social na humanidade, as instituições existem. As definições de instituições, entretanto, é bem vasta, mas as principais definições vinculadas com o pensamento econômico derivam dos economistas e estudiosos fundadores da Nova Economia Institucional (NEI).

A NEI é o grupo conceitual teórico que interessa a lógica e a funcionalidade dos contratos e acordos para o sistema econômico. Iniciou esse novo pensamento a partir da década de 1930 com os principais autores: Coase, Knight, Williamson, North, Barnard e Hayek. Desde o início do século XX, o autor Veblen já evidenciava em seus estudos a inadequação da teoria neoclássica, cuja preponderava características voltadas para escassez de recursos, pautadas em

indivíduos exclusivamente racionais com análises econômicas buscando o equilíbrio em um ambiente com profundas incertezas. Assim, Veblen (considerado o propulsor do pensamento institucionalista) contribuía com mudanças na lógica da análise econômica, defendendo a economia como um processo com mudanças tecnológicas e instituições como hábitos estabelecidos pelo comportamento dos indivíduos (CAVALCANTE, 2014).

Dequech (2018), em seu estudo, sintetiza com maestria a definição de instituições em uma palavra “regras de comportamento e pensamento”. Basicamente, então, instituições são regras aplicadas em circunstâncias específicas que guiam as sociedades em relação ao que fazer, agir, pensar e acreditar.

A partir dessa aproximação conceitual, já pode-se observar que as instituições interferem nas tomadas de decisões dos agentes. Como por exemplo, nas relações de alguém de imóveis, no momento que estabelece a necessidade de contratos, com cláusulas especificando data de pagamento mensal, condições de entrega do imóvel no momento da devolução, valor do aluguel, entre outras informações, assim, a instituições de legitimação dos contratos de propriedades privadas estabelece regras para essa atividade econômica, mas além disso, guia a tomada de decisão, diminuindo a incerteza presente no comprimento ou não do contrato, em face, da execução legítima de punição (no caso deste exemplo, a multa) no caso de não cumprimento no mesmo.

Hodgson (2006) impulsiona a importância das instituições para os agentes econômicos no certame das tomadas de decisões, ao observar que as instituições são os tipos de estruturas que mais importam na esfera social, pois estruturam em termos de regras explícitas ou implícitas os comportamentos dos agentes. A partir desse regramento imposto e praticado pelos agentes via instituições proporciona diminuição, em algumas situações, de incertezas substantiva, ou até mesmo em certo grau a ambiguidade.

North (2018), evidencia que as instituições consistem em regras formais, restrições informais e as características de aplicação de ambos. Assim, North ressalta que a principal regra observada pela imposição das instituições é a “regra do comportamento” para diminuir as incertezas nas relações de tomadas de decisões dos agentes. Em seu estudo de 1990, observou que:

*“The major role of institutions in a society is to reduce uncertainty by establishing a stable (but not necessarily efficient) structure to human interaction. But the stability of institutions in no way gains says the fact that they are changing. From conventions, codes of conduct, and norms of behavior to statute law, and common law, and contracts between individuals, institutions are evolving and, therefore, are continually altering the choices available to us”* (NORTH, 1990, p.6).

Como observado, North ressalta as regras de comportamento, que são definidas em regras pelas quais os agentes possuem a liberdade de segui-las ou não. Como uma espécie de “manual” onde as pessoas podem seguir essas regras a fim de amenizar as incertezas em suas tomadas de decisão. Tais regras para serem regras institucionais de comportamento, necessitam que sejam aceitas e seguidas por grande parte dos agentes. Um exemplo claro é simplório sobre regras de comportamento, são as regras de um jogo de futebol, onde existem regras de posicionamento



de jogadores, quais jogadores podem pegar a bola com as mãos, quais são as penalidades se algum jogador não seguir determinada regra estabelecida, entre outras.

Já Dequech (2009; 2013; 2018) complementa as regras de comportamento institucional de North, evidenciando que as instituições são compostas por regras de comportamento, mas também, de regras de pensamento. Por sua vez, as regras de pensamento preconizadas por Dequech, evidencia o modo que as pessoas se comportam e não necessariamente as regras de “jogo”. Em síntese, as regras de pensamento, basicamente, são modelos mentais socialmente compartilhados entre os agentes.

As regras de pensamento podem ou não estarem ligadas diretamente às regras de comportamento. Os mapas mentais socialmente compartilhados, como Dequech (2018) afirma, são concepções e práticas compartilhadas entre os agentes sobre determinada situação, que preponderam suas decisões baseadas em pensamentos difundidos e aceitos por todos de determinado grupo ou sociedade. Tais regras de pensamento induzem o comportamento pré-determinado de um agente, assim, podendo diminuir as incertezas sobre um fenômeno justamente pelo mapa mental compartilhado socialmente sobre o comportamento esperado de um tomador de decisão no contexto onde todos ou grande parte dos agentes aceitam e realizam esses predizer compartilhados socialmente.

Deste modo, as instituições a partir das regras de comportamento e pensamento socialmente compartilhados que influenciam nas tomadas de decisões dos agentes ao mesmo tempo que auxiliam na diminuição das incertezas, principalmente substantiva, processual e de ambiguidade no momento de realizar ações sociais pelos indivíduos. A crescente necessidade de instituir instituições que promovam a harmonia entre os agentes, legitimam as suas decisões, auxiliem nas decisões via diminuição algumas incertezas, promovam desenvolvimento de pensamentos e comportamentos que contribuem para evolução sustentável das sociedades é difundido por North (2018) e outros estudiosos defensores do desenvolvimento de instituições norteadoras.

Dequech (2018) ressalta que além da difusão de instituições voltadas para as regras comportamentais, as regras de pensamento auxiliam no desenvolvimento econômico e social das nações. Mas mesmo assim, ele evidencia que algumas regras de pensamento estão na essência de certos grupos sociais, que suas mudanças não são difíceis de serem concretizadas, justamente pelo fato de serem ações que muitas vezes não são seguidas por todos.

### **2.3. INSTITUIÇÕES E A PROTEÇÃO ÀS INCERTEZAS**

As instituições como mecanismo para diminuir as incertezas é uma arma utilizada pela humanidade para auxiliar nas tomadas de decisões. É importante salientar que, a distinção entre instituições formais e informais se torna essencial para compreensão de como esse método pode mitigar a incerteza.

Williamson (2000) sintetiza hierarquicamente a relação das instituições informais e formais, ressaltando que a superior impõe restrições ao nível imediatamente abaixo, mas que todas

influenciam umas nas outras, identificando a interligação entre elas. A seguir, a figura 1, identifica a hierarquia das instituições na economia:

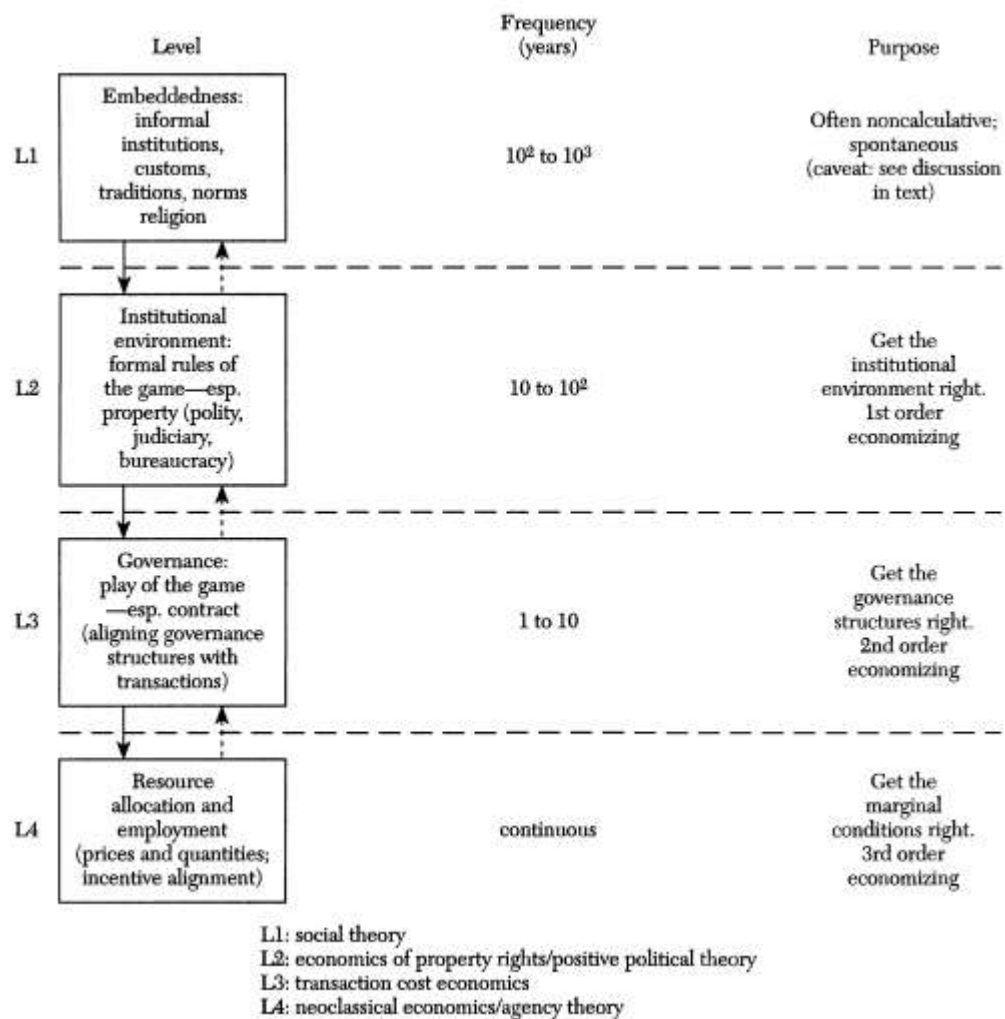


Figura 1: Economia das instituições.

Fonte: Williamson (2000, p.597).

Nota-se que, Williamson (2000) em sua concepção, identifica as que instituições informais, aquelas sem caráter legal, localizadas no topo da hierarquia das instituições são dotadas de grandes influências para as demais instituições, principalmente as formais. Identificando que são originárias das demais e para modificá-las é necessário décadas ou séculos, pois são formadas por aspectos culturais, de relacionamento dos agentes, tradições, costumes, religião, evidenciando que foram formadas espontaneamente e aceitas pelos indivíduos sem questionamento, apenas às seguiram.

Já as instituições formais são aquelas concebidas socialmente (grupos de interesse, Nações, etc.) com caráter legal, sendo imposta de “cima para baixo” no concerne social, cujas podem ser

divididas entre as legislativas (impõe as “regras do jogo”, exemplos: constituição federal e leis) e as organizações formais (desenvolvem atividades sociais organizadas e cumprem das “regras do jogo”, exemplos: firmas formais, organizações estatais, etc.).

Entretanto, David Dequech em seus estudos, principalmente, em Dequech (2006; 2018), contribui para os estudos de Williamson, preponderando que, as instituições informais estão cada vez mais se modificando com maior rapidez, outros elementos econômicos podem ser considerados instituições informais (como por exemplo: firmas informais, máfias, etc.), e que a influência das convenções tanto formais, quanto informais podem transformar essas instituições informais que afetam tanto nas instituições formais como ressaltado por Williamson (2000).

Neste ínterim, a partir da compreensão dos tipos de incertezas que vigoram nas relações de tomadas de decisões dos agentes econômicos, com suas particularidades e exemplificações. E a compreensão do significado de instituição em aspectos das regras de comportamento e de pensamento, cujas influenciam, moldam, criam tomadas de decisões, e que mediante algumas instituições, seja derivada dos acordos familiares, culturais, políticos, sociais, etc... contribuem para amenizar alguns efeitos sob os tipos variados de incerteza. Essas instituições se referem às convenções, tanto informais, quanto formais, pois em situações de incerteza se torna racional segui-las.

Desta forma, às convenções são normais sociais que indicam o que um indivíduo deveria ou não fazer, com possibilidade de sanções a não concretização do dever. Exemplos disso, para as convenções formais (exemplos: leis, contratos, estatutos) são as sanções decifradas negativamente como multas, retenção de bens, privação de liberdade ao indivíduo, entre outras, e positivamente como recompensas financeiras. Já as convenções informais (exemplos: acordos sociais, arranjos institucionais, mapas mentais de pensamento compartilhados) são mais complexas, justamente por serem sanções não previstas no sistema legal, pois são impostas pelo grupo ou indivíduo que a formalizou, como por exemplo: menosprezos, corte de relações afetivas ou profissionais, não influencia mais em alguns fenômenos ou até mesmo, positivamente, em influenciar relações futuras (DEQUECH, 2009; 2013; 2018).

Assim, Dequech (2013) especifica, principalmente em relação às convenções informais, que tais convenções são concebidas por dois fatores: o primeiro, pela “conformidade com conformidade”, onde observa-se que para uma convenção existir é preciso que os indivíduos a siga, ou seja, o fato de outros indivíduos seguirem ou não, ou até mesmo cogitarem em ser no futuro, faz com que os demais sigam ou não determinada convenção (tanto na esfera formal ou informal); o segundo, pela “arbitrariedade”, no sentido de seguir uma convenção que no passado foi seguida, assim, a incerteza de determinada ação futura diminuirá, pois pressupõe que grande parte dos indivíduos irão seguir a convenção estabelecida do fenômeno passado para replicar-se no futuro (um exemplo disto, é o mercado de bens e investimentos descrito por Keynes em 1936 no livro “*The general theory of employment, interest and money*”).

Desta forma, as convenções expressão a ideia de que os agentes possuem confiança em tais convenções, seja elas formais ou não, que por consequência formam expectativas, que se forem seguidas por todos conforme a “conformidade com conformidade” e a “arbitrariedade” auxiliam na redução da incerteza como um fator que leva uns indivíduos a seguirem outros por intermédio das instituições. Dequech (2021) aprofundar esse ponto ao exemplificar a busca de inovações (situação de grande incerteza), ao inferir que por causa da incerteza, o indivíduo pode

não buscar uma alternativa de fazer algo diferente dos outros, a conformidade proporciona uma elevação da certeza, assim, a incerteza só constitui uma explicação separada da "conformidade com conformidade" se o mesmo perceber mais incerteza no desvio do que na conformidade.

### **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

As convenções como mecanismo institucional para guiar as tomadas de decisões dos agentes econômicos são elementos fundamentais para serem compreendidos em aspectos de formação, mudanças e interação entre as mesmas. Sejam as convenções formais ou as informais, o estudo sobre a sua interferência ou guia das tomadas de decisões perante incerteza promovem explicações sobre adoção e difusão de escolha em qualquer nível econômico-social.

Pelo fato da incerteza, em grande parte das situações, fazer parte das tomadas de decisões, as instituições promovem a redução de incertezas, principalmente procedimentais e subjetivas no que tange às convenções formadas pela expectativa que todos os agentes de determinado grupo seguirão e/ou pela consideração que no passado uma situação foi desenvolvida de uma certa forma, assim, no futuro também será dessa mesma forma.

Portanto, a aproximação com as influências nas tomadas de decisões dos agentes econômicos via instituições formais e informais vinculadas com as convenções que promovem uma espécie de guia para situações de diversos tipos de incerteza evidencia a necessidade de incentivar a criação de instituições formais que amparem a sociedade para prosperar mesmo em cenários de incerteza. Mas além disso, o desenvolvimento de estudos teóricos e empíricos sobre como as convenções influenciam nas tomadas de decisões dos principais tomadores de decisões dos mercados e nações, exemplo: policy makers.

### **PROPOSTAS PARA TRABALHOS FUTUROS**

O presente trabalho buscou aproximação com a discussão sobre incerteza e instituições, a fim de explorar a relação entre as tomadas de decisões dos agentes econômicos e as instituições como mecanismos que auxiliam na diminuição das incertezas por meio das convenções formais e, principalmente, as convenções informais.

Assim, esse trabalho poderá contribuir para diversos trabalhos, desde macroeconômicos até microeconômicos como arcabouço teórico no desenvolvimento de modelos baseados em agentes (*Agent Based Model*). Exemplo da microeconomia de realizar simulações de interação entre agentes de mercados diversos, seja em relação ao consumo, ao fornecimento de matéria-prima ou escolhas de diversas dos agentes sobre qualquer situação que o estudo precisará observar, tanto os fenômenos emergentes, quanto as simulações de interação mediante a específicas características dos agentes. Já exemplos da macroeconomia de realizar também simulações que ponderasse situação de escolha perante incerteza de produção ou consumo agregado.

## REFERÊNCIAS

- ARROW, Kenneth J. (1974). The limits of organization. *Norton & Company*.
- CAVALCANTE, Carolina Miranda. (2014). A economia institucional e as três dimensões das instituições. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 18, p. 373-392.
- COASE, Ronald. (1937). The nature of the firm. *Economia New Series*, v. 4, n. 16, p. 386-405.
- DEQUECH, David. (2001). Bounded rationality, institutions, and uncertainty. *Journal of Economic Issues*, v. 35, n. 4, p. 911-929.
- DEQUECH, David. (2021). Conventions in Keynes's theory of goods markets: investment and production decisions. *Journal of Post Keynesian Economics*, p. 1-23.
- DEQUECH, David. (2013). Economic institutions: explanations for conformity and room for deviation. *Journal of Institutional Economics*, v. 9, n. 1, p. 81-108.
- DEQUECH, David. (2009). Institutions, social norms, and decision-theoretic norms. *Journal of economic behavior & organization*, v. 72, n. 1, p. 70-78.
- DEQUECH, David. (2018). O conceito de instituições e algumas tipologias. In: SALLES, A. O. T; PESSALI, H. F; FERNÁNDEZ, R.G. *Economia Institucional: Fundamentos Teóricos e Históricos*. São Paulo: Unesp, p. 159-82.
- DEQUECH, David. (2006). The new institutional economics and the theory of behaviour under uncertainty. *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 59, n. 1, p. 109-131.
- DEQUECH, David. (2001). Uncertainty: typology and refinements of existing concepts. *Journal of Economics Issues*, 45(3):621-640.
- DOSI, Giovanni; EGIDI, Massimo. (2000). Substantive and procedural uncertainty. *Journal of evolutionary economics*, v. 1, n. 2, p. 145-168.
- DUNN, Stephen. (2001). Bounded Rationality Is Not Fundamental Uncertainty: A Post Keynesian Perspective. *Journal of Post Keynesian Economics* 23, 4. p. 562-587.
- ELLSBERG, Daniel. (1961). Risk, ambiguity, and the Savage axioms. *The quarterly journal of economics*, p. 643-669.
- FERREIRA, Iansã Melo; RESENDE, José Guilherme de Lara. (2011). Escolhas e ambiguidades: um estudo sobre o conhecimento comparativo. *Revista Brasileira de Economia*, v. 65, p. 253-266.
- HEATH, Chip; TVERSKY, Amos. (1991). Preference and belief: Ambiguity and competence in choice under uncertainty. *Journal of risk and uncertainty*, v. 4, n. 1, p. 5-28.
- HODGSON, Geoffrey M. (2006). What are institutions?. *Journal of economic issues*, v. 40, n. 1, p. 1-25.
- KEYNES, John Maynard. (1936). The general theory of employment, interest and money. *Londres: Macmillan*.
- KNIGHT, Frank. H. (2002). Risk, uncertainty and profit (1921). 5. ed. *Washington: Beard Books*.

- NORTH, Douglass C. (2018). Institutional change: a framework of analysis. In: *Social Rules*. Routledge. p. 189-201.
- NORTH, Douglass. (1990). An introduction to institutions and institutional change. In: *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press. p. 3-10.
- SAVAGE, Leonard J. (1972). *The foundations of statistics (1954)*. Courier Corporation.
- SILVA, Elson Perez; CARVALHO, André Roncaglia. (2019). Incerteza, expectativas e confiança. *A Economia Em Revista-AERE*, v. 27, n. 3, p. 1-15.
- SIMON, Herbert A. (1976). From substantive to procedural rationality. In: *25 years of economic theory*. Springer, Boston, MA, p. 65-86.
- WILLIAMSON, Oliver. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.
- WILLIAMSON, Oliver E. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of economic literature*, v. 38, n. 3, p. 595-613.