

Performatividade da ciência econômica: esclarecendo os termos e estabelecendo pontes

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

Resumo: A ideia de que a ciência econômica molda a realidade mais do que apenas a descreve é o entendimento geral do significado da “tese de performatividade”. Este texto busca discutir, à luz desta tese, a prática e proposições dos economistas teóricos. Os economistas fazem modelos que procuram captar a realidade, mas ao mesmo tempo buscam moldar o comportamento dos indivíduos (inclusive de maneira profunda) e das instituições. Ao mesmo tempo, as instituições e o comportamento individual interagem entre si coerentemente por meio destas mesmas teorias econômicas. Por fim, o artigo discute também a relação entre estrutura social e teoria econômica.

Palavras-chaves: tese de performatividade; papel dos economistas; influência da ciência econômica

Abstract: In economics, the “performativity thesis” means making or moulding the world more than just describing it. This paper deals with practices and claims by economic theorists, using the performativity thesis. Economists usually build models trying to catch reality but, in the same effort, they fashion individuals’ and institutions’ behavior (and sometimes they are deeply affected). Institutions and individuals’ behavior consistently interact by leaning on theories. Our contribution to this debate is to point out effects flowing reversely, from social structures to economic theory.

Keywords: performativity thesis; role of economists; influence of economics.

Códigos JEL: B41; A11; A14.

* Respectivamente, doutorando em Teoria Econômica pelo IE/Unicamp, doutorando em Teoria Econômica pelo CEDEPLAR/UFMG e Professor Assistente do Departamento de Economia da Unesp/Araraquara. Emails: cnerisjr@gmail.com, rgal1605@gmail.com e jrfucidji@fclar.unesp.br. Agradecemos os comentários de Ian de Almeida, isentando-o dos erros remanescentes e o apoio financeiro da FAPEMIG, concedido a um dos autores.

1. Introdução

Até antes da crise financeira de 2007/8, os esforços no sentido de se questionar a ciência econômica *mainstream* eram pouco visíveis. Mackie (1998, p. 3), por exemplo, comentou a falta de perguntas entre os cientistas sociais do tipo “por que a teoria econômica existe na sua forma atual?”. Recentemente, tais esforços se tornaram mais frequentes e intensos, a despeito das mudanças serem pouco sentidas efetivamente, senão o contrário. Muitas iniciativas que pretendem mudar o paradigma da ciência econômica têm sido empreendidas, mas elas têm sido barradas pelo *status quo*. A ciência econômica *mainstream* é tomada como a ciência econômica de maneira geral, pois ela é capaz de resistir às críticas subjacentes em uma diversidade de formas, desde mecanismos internos (publicações, promoções, financiamento à pesquisa, etc) até as políticas e dispositivos de tomada de decisão, e é também capaz de evoluir, mesmo que seja a passos curtos. As relações causais sugeridas, a criação de modelos que instrumentalizem as ações, as sugestões de práticas de comportamento, dentre outras práticas oriundas de determinada teoria econômica são veiculadas por economistas (mas não só por eles) e, ao serem postas em prática, lhe dão sustentação e legitimidade.

Embora seja uma prática comum entre os economistas depreciar sua contribuição real à sociedade¹, a grande verdade é que os economistas e suas teorias importam, e importam muito (Faulhaber e Baumol, 1988; Litan, 2014²). Alan Blinder comenta “um elemento de ‘a vida imita a arte’ na história recente: economias reais têm sido modificadas de forma a se parecerem mais com o modelo idealizado do economista” (Blinder, 1999). Colocando de maneira mais prática, Robert Nelson confirma que uma das principais funções do economista no setor público é dar legitimidade a certas ideias e arcabouços de análise e implementá-las. O economista atuante não pode ficar neutro, pois está num ambiente que em que suas capacidades e opiniões têm um valor capaz de causar mudança (Nelson, 1987). Quando as ideias dos economistas são colocadas em prática, possivelmente um processo de estabilização (que envolve convencimento, mas também pode envolver questões como poder e influência) foi conduzido anteriormente dentro de determinada instituição e, com isso, tornou-se uma norma a ser seguida. Esta norma pode ter vida própria e ser veiculada por diversos canais de informação, influenciando assim o comportamento dos indivíduos e, com isso, o funcionamento geral da economia.

Para discutir este assunto, utilizaremos alguns *insights* da sociologia econômica, que é vista como alternativa ao que se chama de *imperialismo econômico*. Para Fourcade (2007, p. 1017), “a sociologia econômica é a parte da sociologia que lida com *os objetos da economia*, ao invés dos *objetos econômicos*” (ênfases no original). Porém, neste texto exploramos as contribuições tanto da sociologia econômica como da ciência econômica não *mainstream* ao darmos à tese de performatividade, que consiste em entender como a economia enquanto ciência (*economics*) influencia a economia como objeto de estudo (*economy*), uma abordagem interacionista. É esta tese que permeia nossa discussão da influência da ciência econômica sobre a economia.

Este artigo se divide em cinco seções, incluindo esta introdução: na segunda seção, delineamos o conceito de performatividade de forma mais pontual, sua importância na economia como objeto e exemplos de aplicações; na terceira seção, procuramos entender as

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

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

críticas à abordagem performativa e os custos e obstáculos envolvidos em sua utilização; na quarta seção, fazemos uma discussão mais sintética sobre a importância de incorporar a performatividade calloniana (e suas críticas) para entender tanto fenômenos da ciência econômica quanto da economia. A quinta e última seção discute as possíveis influências entre a ciência econômica e a economia – e vice-versa. Sem apresentar conclusões, a contribuição deste trabalho é ilustrar como o trabalho na fronteira entre a economia e a sociologia pode ser proveitoso para ambas, e levantar questões não usuais ao debate econômico.

2. A tese de performatividade

O conceito de performatividade foi postulado inicialmente em uma área distante das ciências sociais: a filosofia da linguagem. Foi John Langshaw Austin (1911-1960) quem primeiro desenvolveu o conceito³. Em *How to do things with words* (1962), Austin tinha como objetivo demonstrar que as afirmações (*utterances*) tinham uma função que ia além da mera descrição de fatos. O que Austin pretendia modificar no paradigma de estudos linguísticos é que afirmações não somente *dizem algo sobre* o mundo, mas também *fazem parte dele*. Ou seja, a afirmação participa da ação que está descrevendo. Com a afirmação “Eu os declaro marido e mulher”, não se está simplesmente descrevendo um casamento; está-se acedendo, legitimando o casamento. Ao fazer isso, a linguagem tem uma função ‘performativa’, que reúne tanto as funções contratuais (do tipo ‘eu aposto’) como as declaratórias (‘eu declaro guerra’).

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

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

Os agentes econômicos, nesta perspectiva, são resultantes do “enquadramento e distribuição de agências calculativas”. Uma agência calculativa é “autointeressada e obcecada pela sua própria otimização de cálculos” (Callon, 2007, p. 346). Vosselman (2014) explica que uma agência calculativa não é apenas o resultado de uma difusão de valores, normas e

³ Embora já existissem autores que tocaram nesse assunto, como Tomás de Aquino: “Em sua discussão sobre sacramentos, Tomás [de Aquino] também reconheceu a natureza factiva ou performativa da linguagem (‘Eu te batizo’, ‘Eu vos declaro marido e mulher’).” (Ashworth, 2008, p. 103).

concepções do mundo que servem como intermediários através das ideias abstratas ou teorias que “agem sobre os agentes econômicos”, mas sim resultado de instituições sóciotécnicas. Além destas agências calculativas, existem também agências não calculativas (que incluem instituições, costumes, entre outros). Nestas últimas, o aspecto “menos lógico” da ciência econômica (que não envolve cálculos e risco, mas emoções e incerteza) também é incorporado à economia. Ambos os tipos de agências, portanto, estão incorporados na economia como objeto e, dada sua complexidade, elas influenciam as atividades dos agentes. A performatividade explica como as agências calculativas e não calculativas influenciam a construção do objeto (a economia) a partir da teoria econômica. O processo de “economização” da vida social implica que atividades, comportamentos, esferas e campos se tornam “econômicos”, isto é, que podem ser calculados em um mundo fabricado (Çaliskan e Callon, 2009).

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

A despeito disso, na argumentação de Callon, a performatividade não elimina a escolha da economia. Pelo contrário, ela deve incentivar uma convergência das ciências sociais (Callon, 2007, p. 348-351) e uma melhor consideração da política e da organização das atividades econômicas (Callon, 2010). Esta abordagem permite tratar as instituições como “próteses sociocognitivas” (Çaliskan e Callon, 2009), que facilitam o processo de escolha de instituições eficientes o bastante, permitem ao ser humano fazer cálculos e comparar alternativas. Este processo cria comportamentos economizantes (*economizing behaviours*), que permitem expandir o campo da ação humana⁴. E esse processo tem consequências: “as implicações da economização... não estão limitadas à (re)formatação dos indivíduos. Elas também se estendem à (re)configuração das relações sociais” (p. 381). No entanto, como se verá na seção seguinte, as próteses cognitivas com as quais a ciência econômica equipa a economia como objeto são sempre provenientes da teoria econômica *mainstream*. Sendo assim, nos parece um exagero afirmar que há escolhas por parte dos indivíduos sobre qual teoria utilizar, uma vez que teorias concorrentes são frequentemente depreciadas. Como propomos, os indivíduos sofrem influências da teoria econômica, mas a teoria econômica também é afetada por interesses e ideologias que vêm do seio da sociedade. Vejamos algumas aplicações da tese de performatividade.

2.1 Aplicações da performatividade à economia

Entre alguns dos mais conhecidos estudos empíricos sobre a performatividade da ciência econômica estão o do mercado de morangos de Fontagnes-en-Sologne, na França. De acordo

⁴ Tal estudo existe na economia institucional. Eles argumentam que instituições não somente limitam a ação humana, mas também as delinham e as expandem (e.g. Hodgson, 2002, p. 215).

com Garcia-Parpet (2007 [1986]), o mercado de morangos desta comuna francesa foi desenhado de acordo com o modelo neoclássico de equilíbrio geral por um advogado, cujo único contato com a teoria econômica foi durante as disciplinas de mestrado. Utilizando-se da tecnologia mais recente de administração de leilões existentes à época, e após inúmeros debates a fim de convencer os produtores da comuna a aderirem ao sistema, o mercado operou de forma tão eficiente que, em dois anos, tornou-se uma referência de produção rural. O ponto chave foi que a melhoria da troca de informação permitiu aos produtores rurais conseguirem preços melhores em relação aos meeiros e a melhorar a qualidade do produto.

O estudo do mercado financeiro feito por Donald Mackenzie (2006; 2007; Mackenzie e Millo, 2003; Millo e Mackenzie, 2009) é um exemplo mais elaborado da performatividade da ciência econômica, combinando o processo de economização das relações sociais, a criação de agências calculativas e a visão de que as instituições são próteses cognitivas. Para Hermann-Pillath, o trabalho de MacKenzie demonstrou que a teoria econômica teve um papel central na construção de fatos econômicos (Hermann-Pillath, 2010, p. 246). Houve um processo concomitante de construção e aplicação da teoria vis-à-vis a construção do objeto. Quer dizer, a teoria econômica equipou os mercados financeiros com um modelo de interpretação e os agentes começaram a racionalizar a partir deste modelo tornando-o verdadeiro. Os modelos matemáticos produzidos a partir desse período estavam associados à definição de rigor científico com base na formalização matemática, que se tornou o padrão da comunidade acadêmica (Weintraub, 2002). A criação de modelos para o mercado financeiro foi também um processo apoiado por organizações, como a Fundação Ford, a fim de tornar os cursos de administração mais “científicos” (Mackenzie, 2006, p. 72). A ciência econômica viveu o tempo áureo da revolução da economia financeira em que nomes como Franco Modigliani, Merton Miller (teoria financeira), Harry Markowitz, William Sharpe (teoria do portfólio), Eugene Fama, Kenneth French (hipótese de mercados eficientes), entre outros que se destacavam, muitos dos quais ganhariam o prêmio “Nobel” de economia.

Tal convergência de fatores permitiu o desenvolvimento do modelo Black-Scholes, graças aos futuros ganhadores do prêmio “Nobel” Fischer Black⁵, Myron Scholes e Robert Merton. Antes do modelo Black-Scholes, não havia um método unificado para calcular os preços de derivativos e existia uma grande discussão sobre a legalidade desta precificação. O fornecimento de tabelas de cálculo (já que os instrumentos de cálculo da década de 1970 eram muito rudimentares em relação aos de hoje) foi fundamental, pois providenciavam uma forma de simplificar os cálculos do modelo de equações diferenciais. Eram próteses sóciocognitivas em seu sentido mais puro, pois permitiam simplificar cálculos complexos e assim fazer com que seus usuários tivessem um resultado mais rápido e, num mundo onde “tempo é dinheiro”, elas podiam dar uma vantagem fundamental na busca por arbitragem.

Com o tempo, foi observado que o preço calculado pelo modelo previu com total precisão o preço observado no pregão (Rubinstein, 1985⁶). Tal fenômeno intrigou os analistas, já que modelos, especialmente em ciências sociais, servem para dar uma ideia de como o sistema funciona, não dar previsões cem por cento precisas. Stephen Ross escreveu no verbete sobre finanças da edição do *Palgrave Dictionary of Economics* de 1987: “Dado que uma teoria funcione tão bem, o melhor trabalho empírico será usado mais como uma ferramenta do que como um teste... quando julgada por sua habilidade em explicar dados empíricos, a teoria de precificação de opções é a teoria mais bem sucedida não só em finanças, como também em toda a ciência econômica.” (Ross, 1987, p. 332). Meses depois,

⁵ Black não foi agraciado porque faleceu antes.

⁶ MacKenzie cita uma entrevista feita com Rubinstein, em que ele disse: “Eu caminhei [até a parte mais ativa da bolsa] e olhei para a tela [de preços de mercado] e vi que tinha preços idênticos à folha [de preços Black-Scholes]. Eu disse a mim mesmo ‘a academia triunfou!’” (MacKenzie, 2007, p. 62).

no mesmo ano em que o *Palgrave* foi lançado, veio o crash de 19 de outubro de 1987, a ‘Segunda-feira Negra’: o índice S&P 500 caiu 20 por cento, aliado a quedas simultâneas em mercados internacionais (Kindleberger e Aliber, 2005, p. 99). Tal evento também terminou a correspondência entre o modelo Black-Scholes e a realidade, e a correlação observada por Rubinstein nunca mais se repetiu.

Ao analisar a influência do modelo Black-Scholes e da teoria econômica das finanças, MacKenzie (2006, pp. 16-20) pôde distinguir três níveis de performatividade. Segundo ele, a performatividade da economia pode ser: (i) genérica: um aspecto da ciência econômica (uma teoria, modelo, conceito, procedimento, conjunto de dados, etc.) é usado por participantes dos mercados, formuladores de políticas, reguladores e assim por diante - quer dizer, um aspecto da economia é determinado simplesmente pela observação; (ii) efetiva: a utilização de um aspecto da ciência econômica possui um efeito sobre o processo econômico – aqui o aspecto da economia é não somente observado, mas também é incorporado ao objeto de estudo e também modifica uma parte do mercado após sua incorporação – este é o nível de performatividade que críticos do conceito estão dispostos a admitir (e.g. Didier, 2007); (iii) barnesiana⁷: a utilização de um elemento da ciência econômica cria processos econômicos mais do que os descreve, ou seja, há possibilidade de que processos ou resultados econômicos sejam alterados para corresponderem melhor ao modelo - em outras palavras, a economia como objeto é modificada pela economia como disciplina, o uso prático da teoria faz com que os processos se tornem mais parecidos com o que a teoria diz. No caso da utilização de um modelo da ciência econômica, por exemplo, suas implicações normativas podem promover alterações nos processos econômicos, que passam a lhe corresponder melhor.

A visão calloniana da performatividade defende é que a performatividade barnesiana demanda estudos mais pontuais, devido à proposição controversa de que tem poder de (co)influenciar tanto a teoria quanto a prática. Porém nenhum desses autores advoga que toda ação é performativa barnesiana. Assim, MacKenzie (2006, p. 19) introduziu a noção de contraperformatividade⁸ no debate. Para ele, o sentido forte da performatividade barnesiana, no qual a utilização de um modelo (ou algum outro elemento da ciência econômica) faz com que ele se torne mais “verdadeiro”, aumenta a possibilidade do seu inverso: a utilização prática de uma teoria ou modelo pode alterar os processos econômicos de modo a torná-los *menos* parecidos com sua descrição teórica. Em outras palavras, a contraperformatividade ocorre quando o divórcio entre o mundo real e o mundo fabricado se torna saliente. Uma maneira de ilustrar isso é através do modelo astronômico medieval – a Terra como o centro do universo, rodeada num grande oceano – que foi o principal mundo fabricado da Idade Média e sua influência perdurou por séculos. De acordo com C. S. Lewis, “poucas construções da imaginação combinam esplendor, sobriedade e coerência no mesmo nível” (Lewis, 2015, p. 205; ver também Feyerabend, 2007). Porém o avanço científico (Copérnico, Galileu, etc.) contribuiu para que o modelo fosse abandonado. Mas, como Lewis enfatiza, a pressão que os novos dados causaram não foi suficiente. “Não há dúvida de que o velho modelo foi abalado pelo influxo de novos fenômenos. A verdade, porém, parece ser inversa, ou seja, quando as alterações na mente humana produzem uma antipatia suficiente contra o velho modelo e um desejo ardente pelo novo, os fenômenos para dar suporte ao novo aparecerão de forma obediente” (Lewis, 2015, p. 209).

⁷ Inicialmente chamada de “performatividade austiniana”, MacKenzie mudou a classificação, porque a abordagem de Austin é puramente linguística e tem que ser adaptada para ser usada nas ciências sociais. MacKenzie adotou o termo “performatividade barnesiana” em homenagem a Barry Barnes, seu orientador e um dos que primeiro introduziram o conceito nas ciências sociais (MacKenzie, 2007).

⁸ Que é refletida em Austin pelo fracasso em cumprir as condições de felicidade (Austin, 1962, p. 14-15).

O modelo medieval definiu durante séculos a cosmovisão de uma multidão de pessoas tão heterogênea e de muitos cuja genialidade não pode ser duvidada. Porém, com a mudança científica e social que deu fim à Idade Média, o modelo medieval se tornou contraperformativo, tanto pelo influxo de dados quanto pela disposição social⁹. Embora Lewis afirme que o modelo pudesse ser adaptado, ele admite que se tornou obsoleto e que nenhum pesquisador voltará a ele. O fato de que um modelo que influenciou a mente humana por tanto tempo se tornou algo que não deve sair dos arquivos históricos é um testemunho ao caráter transitório dos modelos. Suas imperfeições exigem que eles sejam melhorados e superados. Assim, os exemplos estudados acima também são claros quanto à sua transitoriedade.

O modelo Black-Scholes também se tornou contraperformativo após a Segunda-feira Negra. Como detalhado anteriormente, a observação de que este modelo era preciso, feita por Rubinstein, perdeu seu valor. Alguns autores argumentaram que a sobreutilização do modelo pode ter sido um dos fatores que levou à sua perda de eficiência (Mackenzie, 2006, p. 259; Carlson, 2007). Na edição de 2008 do *Palgrave*, Ross acentua as limitações do modelo e o comentário sobre o seu sucesso não está mais presente (Ross, 2008). Outro exemplo de performatividade foi o mercado de Fontaines-en-Sologne que prosperou por anos até que mudanças tecnológicas e institucionais fizessem com que o *modus operandi* anterior se tornasse ineficiente. As mudanças na tecnologia de leilões e no próprio modelo de distribuição (com ascensão dos supermercados), além de migração de produtores para outros produtos, forçaram os administradores do mercado a mudar para acompanhar os tempos. Logo, as características que tornaram o mercado de Fontaine-en-Sologne tão distinto se diluíram. Logo, a performatividade se torna uma ferramenta de análise importante porque não pressupõe que o ambiente econômico e a teoria econômica sejam imutáveis e permite que se possa entender a relação entre uma teoria científica e seu objeto. Porém, essa tese ainda é alvo de controvérsias na academia, como veremos a seguir.

3. Apontamentos críticos à tese de performatividade

A definição, bem como a interpretação da tese de performatividade possui tratamentos distintos em alguns autores. Isto implica em críticas que, por vezes, não são adequadas. Mas, por vezes, algumas críticas fornecem matrizes interpretativas que enriquecem a tese. Segundo Santos e Rodrigues (2009, p. 990), este é o sentido mais forte em que a ciência econômica pode ser dita performativa: “economistas podem produzir através dos seus esforços de engenharia as ‘agências calculativas’ postuladas pela teoria neoclássica, isto é, o *homo oeconomicus*”. Conforme a compreensão dos autores, a tese de performatividade implica na *criação* de um agente na economia por esforços deliberados dos economistas. Além disso, Fine (2003, p. 480) alega que, por não haver por parte desta tese discernimento entre os níveis micro (comportamento dos indivíduos) e macro (lógica de mercado e suas principais instituições), “a ideia de que economistas constituem mercados é simplesmente uma tautologia ou uma asserção causal sem um argumento de apoio”. O corolário destas críticas é que não é possível provar a tese de performatividade. No entanto, elas compartilham dois erros: é a ciência econômica que *molda*, e não *cria*, o agente econômico e não os economistas.

No entanto, a performatividade da ciência econômica é um efeito de rede e não o resultado de ações deliberadas dos seres humanos (ou seja, os economistas) que estão fora da rede. Não é a atividade intencional dos economistas que constituem o mercado, mas sim a capacidade das demonstrações teóricas emaranharem-se a redes sociotécnicas concretas

⁹ Deve-se considerar que não havia uma divisão estrita de disciplinas até o fim da Idade Média. Portanto, é de se esperar que se efeitos performativos fossem verificados, talvez eles fossem até mais fortes que os analisados na nossa era.

contingentes para performar mercados (Vosselman, 2014). Fazendo uma concessão à tese, Santos e Rodrigues (2009, p. 990) afirmam que aceitam a afirmação de que a ciência econômica é performativa na construção do mercado, contribuindo assim para a mercantilização da vida social. Mas há, novamente, uma confusão por parte dos autores no sentido do termo em Callon. Santos e Rodrigues atentam para a questão de “engenharia econômica” ou “engenharia social”, mas, conforme pontua Vosselman (2014, p. 187), a engenharia a qual se refere Callon é heterogênea. A ciência econômica não é utilizada por outros para ajudar a construir mercados - não é um instrumento - mas é sim um *atuante* nas redes sociomateriais envolvido na formação dos mercados e seus integrantes. A performatividade não está em ações deliberadas dos economistas que visam moldar a sociedade, mas sim nas afirmações teóricas que os economistas fazem; elas são “atuantes que são feitos para agir por meio de outros atuantes (entre eles a contabilidade) em redes sociotécnicas concretas e contingentes” (Vosselman, 2014, p. 187). A ideia de que a performatividade pode criar algo *ex nihilo* é rechaçada por Callon: “[p]erformatividade não é sobre criar, mas sobre fazer acontecer” (Callon, 2007, p. 327). Porém, ao tratar a própria ciência econômica como um atuante nas redes sociomateriais, Callon parece dar vida própria à ciência econômica.

A tese de performatividade pode se tornar perigosa no sentido de afirmar a superioridade da teoria econômica *mainstream*. Mirowski e Nik-Khah (2007) enfatizam o conservadorismo da teoria da performatividade quando esta afirma, em posição oposta à maioria dos críticos dos pressupostos de racionalidade da *mainstream*, que o *homo oeconomicus* existe pelo fato do sistema econômico estar embutido (*embeded*) na ciência econômica. Com isto, a teoria da performatividade mina algumas das críticas ao *mainstream*. Isto porque a alegação de que uma teoria, mesmo que errada, pode moldar o mundo e torná-la correta, parece conferir demasiado poder aos economistas. Neste sentido, qualquer teoria poderia tornar-se verdadeira ao se tornar uma norma social. Na mesma linha, Hodgson (2010, p. 403) argumenta que, se os modelos criam realidades, qualquer tentativa de identificar a sua fraqueza ontológica, metodológica ou epistemológica é inútil. Ainda assim, Hodgson afirma que é inegável que as ideias possuam influência significativa sobre a realidade (2010, p. 401).

Esta ideia tem uma crítica interessante em Miller (2002, 2005). Para ele, o problema da tese de performatividade é que ela não separa o real (realidade social) do virtual (modelos). Ao invés de um efeito de rede, a performatividade da teoria econômica tem poder em seus discursos. Segundo Miller (2005, p. 5), vivemos uma época propícia para que certos discursos poderosos, especialmente de economistas, sejam materializados no mundo através dos seus modelos de interpretação da realidade. Ele faz uma analogia entre sacerdotes e economistas. Tal como os primeiros, os economistas espalham o evangelho do modelo de mercado que os países devem seguir através de órgãos internacionais como o FMI, que estabelece os termos de capitalismo nos quais o país deve estar em conformidade – ou ser punido por sua heresia.

Neste sentido, a performatividade da ciência econômica é bem-sucedida em controlar virtualmente o mundo e não em perceber o real modelo do funcionamento do mercado. Para Miller (2005), o mercado continua a ser um modelo ideológico e não um fenômeno empírico, um objeto real, cuja intenção é criar condições normativas para a troca. Em seu argumento antropológico, Miller critica a noção de “calculatividade” (ou “economização”) como sendo incorporada nos “agenciamentos sociotécnicos”. Na realidade, a tomada de decisão não é (e não pode ser) um estado da ciência econômica. A tomada de decisão não é uma questão de separação de efeitos (*disentanglement*), mas sim de totalização (*totalising affair*). Quer dizer, os dispositivos pelos quais a economia é moldada pela ciência econômica não são puramente econômicos, mas estão misturados a outros processos dos quais a ciência econômica faz parte. Na visão de Miller, ao atribuir à tese de performatividade da teoria econômica todo este

poder, Callon apenas reproduz a ideia já existente entre os economistas do poder de suas teorias sobre a vida social.

Sendo assim, o virtualismo de Miller difere consideravelmente dos pontos de vista de Callon. Para Callon, não há contradição entre visões de mundo e valores dos economistas por um lado e a realidade por outro lado, há apenas uma multiplicação de diferenças, lacunas, deslocamentos e traduções. Em outras palavras, existem assimetrias e relações de dominação sustentadas no ambiente dos economistas teóricos. Neste sentido, a ciência econômica está envolvida na dinâmica de lutas pelo poder que lhe é inerente, e não de uma realidade exterior. O objetivo final das ciências sociais, para Callon (2005, p. 11), seria se engajar em “diferentes projetos antropológicos que lutam para impor suas concepções e sua respectiva execução” ante a dominação da ciência econômica. Muito embora as visões dos dois autores sejam distintas, alguns elementos e conceitos se sobressaem desta discussão para compreender a influência que a ciência econômica possui sobre a realidade. Os dois autores parecem estar contra a dominação do discurso *mainstream* da ciência econômica que eles identificam como sendo o indivíduo maximizador. Não obstante, enquanto um desvaloriza a capacidade da ciência econômica em moldar a economia, o outro superestima e confere mais poderes à ciência econômica *mainstream* (Dequech, 2008).

A performatividade pode ser tomada como uma crítica à natureza científica das teorias econômicas e utilizada para analisar a influência da ciência econômica sobre a realidade (isto é, sua capacidade de moldar a economia). Brisset (2016) ressalta que a teoria das redes sociotécnicas considera que as pessoas agem nos mercados de acordo com suas expectativas de comportamento dos outros agentes. Estas expectativas estão baseadas em um conjunto de informações e teorias econômicas. A lógica é acreditar em algo que outros também acreditam, e eles estão embasados em determinada teoria. Com isto, a teoria se torna gradualmente um dispositivo de coordenação dos agentes (Ferraro, Pfeffer e Sutton, 2005, p. 9; Callon, 2007, p. 322).

A implicação é que não existiriam teorias econômicas erradas, mas o processo de escolha da teoria, ou o motivo pelo qual ela é escolhida em detrimento de outras, é que deveria ser investigado. Se qualquer teoria pode se tornar verdade, não há teorias verdadeiras por si só, pois não há algo como uma economia pré-existente para descrever. Para Felin e Foss (2009b, p. 676), os agentes escolhem uma teoria para ser seguida depois que a confrontam com a realidade (*reality checks*). Com isso, eles invertem a premissa da performatividade segundo a qual uma teoria *T* é aplicada e se torna compatível com as expectativas, uma vez que elas moldam o comportamento dos agentes. Na abordagem de Felin e Foss (2009a), a teoria *T* é uma boa descrição da realidade social e por isso se torna apta para uso dos agentes. Não é possível falar da realidade das teorias, ou da sua verdade, de maneira *ex ante*, pois estas, ao serem utilizadas, participam na definição e criação do que é verdadeiro ou real (Felin e Foss, 2009, p. 676). Esta crítica de Felin e Foss, no entanto, parece desconsiderar os distintos pesos conferidos a determinadas teorias no interior da ciência econômica. A ciência econômica *mainstream*, frequentemente, mina as críticas que recebe e, por ser efetivada através de dispositivos e discursos, muitas vezes se perpetua causando uma espécie de *lock in*¹⁰ no mundo real. Com isso, é verdade que as teorias participam na criação e

¹⁰ Nas palavras de Callon (1998, p. 48, ênfase acrescentada) “Lock-in denota os mecanismos pelos quais a evolução de um mercado ou instituição se tornam irreversíveis. As escolhas e decisões feitas durante o período anterior têm o poder de limitar o alcance de escolhas e decisões possíveis no período posterior. Progressivamente, o leque de opções possíveis se estreita, fecha e se tranca, de tal forma que os agentes não têm alternativa a não ser renovar as escolhas feitas anteriormente. Eles são prisioneiros, presos em redes das quais eles não têm nem recursos nem desejo de escapar; eles estão submersos nas mesmas estruturas que ajudaram a fabricar”.

definição do que é verdadeiro ou real, mas não é plenamente plausível acreditar que os agentes estão livres para escolher suas teorias apenas com o critério de maior aproximação ou não com a realidade.

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

Por fim, Mäki (2013) faz uma crítica categórica à teoria de performatividade. Para ele, literalmente falando, as teorias econômicas não moldam a economia, tampouco a investigam. São as pessoas que o fazem em seus vários papéis no interior da sociedade. Elas são expostas aos resultados das pesquisas e elas aprendem, direta ou indiretamente, sobre o conteúdo das teorias econômicas, suas explicações e previsões. Talvez, persuadidas por isso, as pessoas modifiquem suas crenças e seus motivos – o que, por sua vez, gera impactos na economia. Para ele, o fluxo destas ligações complexas é uma questão de influência causal indireta, em vez de direta. O que se nota é que a crítica à performatividade possui dois tratamentos diferentes em Santos e Rodrigues e em Mäki. Enquanto Santos e Rodrigues criticam a performatividade pela sua compreensão de que os economistas performam a economia, Mäki a crítica por acreditar que não é a ciência econômica que performa a economia, mas sim as pessoas. Isto indica que esta tese é mal-compreendida devido à maneira como os callonistas a propuseram. Mäki cogita até uma reversão na tese de performatividade, no sentido de que a economia performa a ciência econômica, mas não a desenvolve, por acreditar que esta maneira de pensar não nos seria útil. A seção seguinte é uma tentativa de sistematizar a ideia de performatividade, contemplando seus principais elementos e buscando aplicar uma interpretação interacionista para ela.

4. Uma abordagem interativa para a tese de performatividade

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

função a um determinado fato em outro contexto, de tal forma que um conjunto de compromissos para a ação é criado (razões independentes do desejo de ação). Esta atribuição é linguisticamente mediada e, portanto, fundamentada na intencionalidade coletiva.

Assim, as instituições partilham propriedades importantes com a linguagem, especialmente porque elas criam sentidos para a ação intencional que não podem ser estabelecidos por mera ação individual. O exemplo dado por Hermann-Pillath (2013) é o dinheiro: o dinheiro não existe como um fato físico, mas passa a existir por declaração. É impossível fazer esta declaração em um nível individual por uma ação unilateral, uma vez que requer o reconhecimento e aceitação coletiva da instituição. Searle dá ênfase a um processo cognitivo mais geral, através de status funcionais e operações linguísticas mediadas por metáforas e analogias. Para Searle, através destas operações são realizadas transformações dos significados. E Hermann-Pillath (2010) diz que através destas operações há a ativação de propensões comportamentais por parte dos agentes.

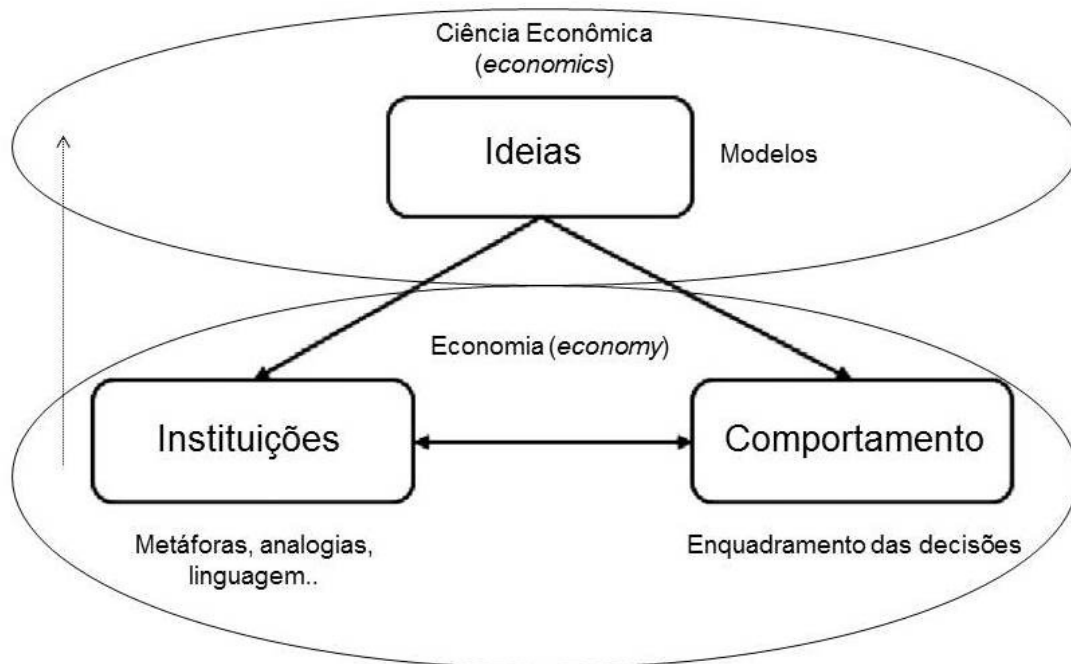
Ele liga a perspectiva da performatividade e das instituições de Searle com a ideia de instituições materiais de Masahiro Aoki (2001, 2007, 2011). Segundo ele, Aoki destaca o papel das representações públicas na cadeia de relações causais entre instituições e comportamento. Instituições, na abordagem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

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

Resta apenas mencionar que essa abordagem interativa pode ser enriquecida quando se lhe acrescenta uma dimensão temporal. As ações e comportamento dos indivíduos, na estrutura social, são sempre mediadas pela herança estrutural (regras, relações e posições sociais) legados pela geração anterior. Ao longo de sua atividade social (na economia, por exemplo) os indivíduos modificam (como resultado não intencional desta mesma atividade social) as estruturas existentes. Estas estruturas modificadas no presente serão, por sua vez, legadas às gerações futuras. Este é o modelo transformativo de atividade social de Margaret Archer (1995), utilizada por autores identificados com o realismo crítico, como Tony Lawson (1997, 2003). Uma forma de entender o caráter interativo da performatividade (aqui proposto)

seria a seguinte. A cada momento t qualquer os economistas utilizam os dispositivos existentes da ciência econômica (herdados de $t-1$) para atuar na economia. Como resultado de

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



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

sua atuação, há um potencial (cuja magnitude é uma questão discutível) para as ideias econômicas performarem a economia. Essa economia modificada pela atuação dos dispositivos da ciência será agora material para a transformação das ideias econômicas em $t+1$. Vejamos como esta abordagem pode ser aplicada com exemplos.

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

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

Como é amplamente reconhecido, os economistas da *mainstream* expõem, sistematizam e discutem suas ideias através de modelos (Morgan, 2012). Doganova (2015) analisa que os diferentes tipos de “homem econômico” estudados por Mary Morgan (2012, cap. 4), “permitem diferentes modos de pesquisa”. O indivíduo caça-níqueis de Knight, por exemplo, foi projetado para viver no mundo das teorias econômicas neoclássicas sem ser usado para investigar “o mundo da economia”. Por outro lado, o modelo do homem econômico racional capaz de fazer escolhas “corretas” tornou-se uma referência para a forma

como os indivíduos deveriam se comportar. A descrição que Morgan faz do homem econômico, para Doganova, é próxima a de Cabantous, Gond e Johnson-Cramer (2010). Para estes autores, a transformação dos gestores em “homens racionais” envolveu a tradução das teorias econômicas (e.g., análise de decisão) para uma série de ferramentas (e.g., árvores de decisão, diagramas de influência) que foram vendidas por empresas de consultoria e organizações cujos indivíduos provavelmente foram educados e treinados na teoria econômica *mainstream*. Sendo assim, os modelos permitem aos economistas trabalhar e pensar, como também se revelam uma forma de intervir na economia.

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

Segundo Fourcade *et al* (2015), os economistas estão sempre querendo consertar as coisas, o que é tanto um produto de sua confiança teórica quanto da posição que a ciência econômica possui no seio da sociedade. Por possuir tal *status*, a ciência econômica é dotada de uma série de canais de influência, sendo a atuação do economista o mais direto deles. Hirschman e Berman (2014, p. 12-22), através de uma ampla revisão da literatura, discutem três maneiras pelas quais os economistas podem influenciar a realidade social, a saber: através de sua autoridade profissional, posição institucional e daquilo que eles chamam de infraestrutura cognitiva¹¹.

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

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

¹¹ É interessante notar que o economista é um atuante dentro de estruturas sociais, o que implica que, como já apontado acima, não é o indivíduo o responsável por performar a economia como objeto, mas ele é parte, de uma rede dentro da ciência econômica. Sendo assim, embora o indivíduo possua influência, ele não o faz de maneira unilateral.

peças instrumentalizar suas declarações e formular explicações sobre problemas diversos (Hirschman e Berman, 2014, p. 16-18).

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

Isto implica que as interações entre ciência econômica e as instituições podem resultar na estabilização de um dispositivo de política, que por sua vez pode durar mais que o mandato de um economista, enquanto formulador de política, ou de um político particular influenciado por uma teoria econômica. E estes dispositivos podem permanecer estáveis mesmo que ambos os campos evoluam. Em outras palavras, eles podem ser institucionalizados e o modo de transmitir determinadas relações econômicas ao público pode se dar através de analogias, metáforas¹², bem como outras figuras de linguagem. Esta consideração dá à performatividade a dimensão de *lock-in* discutida acima.

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

Sheila Dow discute o enquadramento (*framing*) da teoria econômica *mainstream*. O termo enquadramento, para ela, refere-se à maneira pela qual algo é apresentado e, portanto, percebido. Na análise do discurso, trata-se daquilo que é incluído e excluído. Ela liga esta discussão à ideia de sistemas fechados e abertos (Chick e Dow, 2005). Um sistema fechado é aquele em que o que está incluído e excluído é predeterminado previamente e, portanto,

¹² John King (2012, p. 3) associa a metáfora do orçamento de uma casa ser igual ao de um Governo à norma epistêmica de que todo modelo macroeconômico deve ser microfundamentado.

possui um significado fixo. Já um sistema aberto não é aquele em que tudo é possível, pois não seria um sistema. Ele necessita de enquadramento, pois, no nível ontológico, não há nenhuma possibilidade de compreender a realidade sem algum enquadramento. Porém, em sistemas abertos esses limites (molduras) são provisórios e permeáveis (podem evoluir e não são absolutos). A realidade também pode ser enquadrada por arranjos institucionais, convenções e hábitos que colocam alguns limites à possibilidade de agir. Mas o enquadramento do qual Dow fala é uma característica necessária do discurso, portanto é gerado e transmitido através do discurso. O enquadramento depende também do papel do falante na sociedade (e, portanto, das relações de poder).

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

Esta tentativa de guiar o curso das ações dos indivíduos está vinculada à própria metodologia da ciência econômica *mainstream* que, dentre outras coisas, negligencia a incerteza (Dequech, 1999, p. 422). Ora, alguns tomadores de decisão podem adotar a visão de “equivalentes de certeza”, por exemplo, “por estudarem economia ou administração ou por empregarem como funcionários ou consultores pessoas que foram ensinadas na visão *mainstream*” (*idem*). Essa negligência é derivada da suposição de que os agentes são racionais e eles o são porque possuem o mesmo modelo da ciência econômica em sua mente, quer dizer, o modelo correto de como a economia (deveria) funciona(r). É o que Dow destaca como um enquadramento em um sistema fechado (pré-concebido). Ao estudar o papel das expectativas ficcionais na economia, Beckert (2013) ressalta que os seus efeitos performativos abrem oportunidade para os atores contarem histórias que não representam o melhor de seu conhecimento, mas que visam, isto sim, a manipulação das expectativas alheias para ganho pessoal. Em um estudo que cita sobre o papel dos Bancos Centrais na gestão das expectativas dos investidores, ele diz que frequentemente o Banco Central “fala aos mercados” através de declarações públicas e com escritos cuidadosamente redigidos. Segundo Nelson e Katzenstein (2010), a incerteza acerca da evolução dos preços em uma economia “está sendo reduzida por práticas discursivas que dependem de ação retórica estratégica com alvos essencialmente pedagógicos.” Esta pedagogia está ancorada, obviamente, em um entendimento particular do funcionamento da economia pela ciência econômica *mainstream* contida, em geral, nos regimes de metas de inflação e suas variações.

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

Referências bibliográficas

- Aoki, M. (2001) *Toward a comparative institutional analysis*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Aoki, M. (2007) Endogenizing institutions and institutional change. *Journal of Institutional Economics*, 3(1), pp. 1–31.
- Aoki, M. (2011) Institutions as cognitive media between strategic interactions and individual beliefs. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 79, pp. 20–34.
- Archer, M. (1995) *Realist social theory: A morphogenetic approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ashworth, E. J. (2008). Linguagem e lógica. In: McGrade, A. S. (org). *Filosofia medieval*. Aparecida: Ideias & Letras, p. 97-124.
- Austin, J. L. (1962) *How to Do Things with Words*. Oxford: Clarendon Press.
- Barnes, B. (1995) *The elements of social theory*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Beckert, J. (2013) Imagined futures: fictional expectations in the economy. *Theory and Society*, 42(3), pp. 219-240.
- Blinder, A. (1999). Economics becomes a science – or does it? In: Bearn, A. G., (Ed.) *Useful knowledge: The American Philosophical Society Millennium Program*. Philadelphia: American Philosophical Society, p. 141-154.
- Bourdieu, P. (1976) O Campo Científico. In Ortiz, R. (org.) *Pierre Bourdieu*. São Paulo: Editora Ática, 1983, pp. 122-155.
- Bowles, S. (2003) *Microeconomics: behavior, institutions, and evolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Brisset, N. (2016) Economics is not always performative: some limits for performativity. *Forthcoming in the Journal of Economic Methodology*.
- Butler, J. (2010) Performing Agency. *Journal of Cultural Economy*, 3(2), pp. 147-61.
- Cabantous, L.; Gond, J.; Johnson-Cramer, M. (2010) Decision theory as practice: Crafting rationality in organizations. *Organization Studies*, 31(11), pp. 1531–1566.
- Çalışkan, K.; Callon, M. (2009) Economization, Part 1: Shifting attention from the economy towards processes of economization. *Economy and Society*, 38(3), pp. 369–398.
- Callon, M. (1998) Introduction: the embeddedness of economic markets in economics. In Callon, M. (ed.) *The Laws of the Markets*, Oxford: Blackwell, pp. 1-57.
- Callon, M. (2005) Why Virtualism Paves the Way to Political Impotence: a reply to Daniel Miller's critique of *The Law of the Markets*. *Economic Sociology – European Electronic Newsletter*, 6(2), pp. 3-20.
- Callon, M. (2007) What Does it Mean to Say that Economics is Performative? In:

- MacKenzie, D.; Muniesa, F.; Siu, L (eds.) *Do Economists Make Markets? On the performativity of economics*. Princeton: Princeton University Press, pp. 311-357.
- Callon, M. (2010) Performativity, misfires and politics. *Journal of Cultural Economy*, 3(2), pp. 163-169.
- Carlson, M. (2007) *A brief history of the 1987 stock market crash with a discussion of the Federal Reserve Response*. Washington: Federal Reserve Board. (Working Paper 2007-13).
- Chick, V. and Dow, S. C. (2005) The Meaning of Open Systems. *Journal of Economic Methodology*, 12(3), pp. 363-81.
- Dequech, D. (1999) Expectations and Confidence under Uncertainty. *Journal of Post Keynesian Economics*, 21(3), pp. 415-430.
- Dequech, D. (2006) The new institutional economics and the behaviour under uncertainty. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 59(1), pp. 109–131
- Dequech, D. (2007-2008) Neoclassical, Mainstream, Orthodox, and Heterodox Economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30(2), pp. 279-302.
- Dequech, D. (2008). Book Review of Donald MacKenzie, Fabian Muniesa and Lucy Siu (eds.). *Do Economists Make Markets ? On the Performativity of Economics*. *Journal of Economic Issues*, 42(4), pp. 1175–1176.
- Dequech, D. (2009) Institutions, Social Norms, and Decision-Theoretic Norms. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 72(1), pp. 70-78.
- Didier, E., (2007) Do statistics ‘perform’ the economy?. In D. MacKenzie F. Muniesa, and L. Siu (Eds.), *Do economists make markets? On the performativity of economics*, Princeton/Oxford: Princeton University Press, pp. 276–310
- Doganova, L. (2015) Economic models as exploration devices. *Journal of Economic Methodology*, 22(2), pp. 249-253.
- Dow, S. (2013) Framing finance: a methodological account. Working Paper 1308: Post Keynesian Economics Study Group.
- Dow, S. (2015) The role of belief in the case for austerity policies. *The Economic and Labour Relations Review*, 26(1): pp. 29-42.
- Faulhaber, G., and Baumol, W. (1988) Economists as Innovators: Practical Products of Theoretical Research. *Journal of Economic Literature*, 26(2), pp. 577–600.
- Felin, T.; Foss, N. (2009a) Social Reality, the Boundaries of Self-Fulfilling Prophecy, and Economics. *Organization Science*, 20(3), pp. 654–668.
- Felin, T.; Foss, N. (2009b) Performativity of Theory, Arbitrary Conventions and Possible Worlds: a realist check. *Organization Science*, 20(3), pp. 676-678.
- Feyerabend, P. K. (2007) *Contra o método*. São Paulo: Unesp.
- Ferraro, F.; Pfeffer, J.; Sutton, R., (2005) Economics language and assumptions: how theories can become self-fulfilling, *Academy of Management Review*, 30(1), pp. 8-24.
- Fine, B. (2003) Callonistics: a disentanglement. *Economy and Society*, 32(3), pp. 478–84
- Fourcade, M. (2007) Theories of markets and theories of society. *American Behavioral Scientist*, 50(8), p. 1015-1034.
- Fourcade, M.; Ollion, E.; Algar, Y. (2015) The superiority of economists. *Journal of Economic Perspectives*, 29(1), pp. 89-114.
- Friedman, M. (1953) The Methodology of Positive Economics. In: Friedman, M. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 3-43.
- Garcia-Parpet, M. F. (2007) The Social Construction of a Perfect Market: The Strawberry Auction at Fontainesen-Sologne. In MacKenzie, F. Muniesa and L. Siu (Eds.), *Do Economists Make Markets*. Princeton/Oxford: Princeton University Press, pp. 20-53.
- Hermann-Pillath, C. (2010) A neurolinguistic approach to performativity in economics. *Journal of Economic Methodology*, 17(3), pp. 241–260.

- Hermann-Pillath, C. (2013) Performativity of economic systems: approach and implications for taxonomy. *Journal of Economic Methodology*, 20(2), pp. 139-163.
- Hirshman, D.; Berman, E. (2014) Do Economists Make Policies? On the Political Effects of Economics. *Socio-Economic Review*, 12(4), pp. 779–811.
- Hodgson, G. M. (2002) *A modern reader in institutional and evolutionary economics*. Northampton: Edward Elgar.
- Hodgson, G.M. (2010) [Reviews of] Donald MacKenzie's *An Engine not a Camera...* and *Material Markets...* *Socio-Economic Review*, 8(2), abril, pp. 399-410.
- Kindleberger, C. P., Aliber, R. Z. (2005). *Manias, panics and crashes: a history of financial crises*. 5. ed. New Jersey: John Wiley.
- King, J. (2012) *The Microfoundations Delusion – metaphor and dogma in the history of macroeconomics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Latour, B. (2005) *Reassembling the social: An introduction to actor-network theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Latour B. (2011) Il n'y a pas de monde commun: il faut le composer. *Multitudes*, 45(2): 38-41.
- Lawson, T. (1997) *Economics and reality*. Londres: Routledge.
- Lawson, T. (2003) *Reorienting economics*. Londres: Routledge.
- Lewis, C. S. (2015) *A imagem descartada: para compreender a visão medieval do mundo*. Trad. Gabrielle Gregersen. São Paulo: É Realizações.
- Lindblom, C. E. (1959) The Science of 'Muddling Through'. *Public Administration Review*, 19(2), pp. 79–88.
- Litan, R. E. (2014) *Trillion dollar economists: how economists and their ideas have transformed business*. Hoboken: John Wiley & Sons.
- Mackie, C. D. (1998) *Canonizing economic theory: how theories and ideas are selected in economics*. London: M. E. Sharpe.
- MacKenzie, D. (2006) *An Engine, not a Camera: how financial models shape markets*. Cambridge, MA: MIT Press.
- MacKenzie, D. (2007) Is Economics Performative? Option Theory and the Construction of Derivatives Markets. In MacKenzie, F. Muniesa and L. Siu (Eds.), *Do Economists Make Markets*. Princeton/Oxford: Princeton University Press, pp. 54-86.
- MacKenzie, D.; Millo, Y. (2003) Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. *American J. of Sociology*, 109(1): 107–45.
- MacKenzie, D.; Muniesa, F.; Siu, L. (2007) Introduction. In: Mackenzie, D.; Muniesa, F.; Siu, L. (eds.) *Do Economists Make Markets? On the performativity of economics*. Princeton/Oxford: Princeton University Press, pp. 1-19.
- Mäki, U. (2013) Performativity: Saving Austin from Mackenzie. In: Karakostas, V.; Dieks, D. (eds.) *Perspectives and Foundational Problems in Philosophy of Science*. Dordrecht: Springer, pp. 443-453.
- March, J.; Simon, H. (1958) *Organizations*. Oxford, Wiley.
- Miller, D. (2002) Turning Callon the right way up. *Economy and Society*, 31(2), p. 218–33
- Miller, D. (2005) Reply to Michel Callon. *Economic Sociology*, 6(3), pp. 2-13.
- Millo, Y; Mackenzie, D. (2009) The usefulness of inaccurate models: Towards an understanding of the emergence of financial risk management. *Accounting, Organizations and Society*, 34(5), pp. 638-653.
- Mirowski, P.; Nik-Khah, E. (2007) Markets made flesh: Performativity, and a problem in science studies, augmented with consideration of the FCC auctions. In: Mackenzie, D.; Muniesa, F.; Siu, L. (eds.) *Do Economists Make Markets? On the performativity of economics*. Princeton/Oxford: Princeton University Press, pp. 190–224.

- Morgan, M. S. (2012) *The World in the Model: how economists work and think*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Muniesa, F.; Millo, Y.; Callon, M. (2007) An Introduction to Market Devices. *Sociological Review*, 55(1), pp. 1–12.
- Nelson, R. H. (1987) The economics profession and the making of public policy. *Journal of Economic Literature*, 25(1), pp. 49-91.
- Nelson, S.; Katzenstein, P. (2010) *Uncertainty and risk and the crisis of 2008*. Ithaca: Cornell University.
- Ross, Stephen A. (1987). Finance. In: Eatwell, John, Milgate, Murray & Newman, Peter (eds.). *The New Palgrave Dictionary of Economics*. London: Macmillian, vol. 2, p. 332-336.
- Ross, Stephen A. (2008). Finance. In: Durlauf, Steven N. & Blume, Lawrence E. (eds.). *The New Palgrave Dictionary of Economics*. 2nd edition. London: Macmillian. Disponível em <
http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_F000071&edition=current&q=finance&topicid&result_number=2> . Acesso em 04/03/2016.
- Rubinstein, M. (1985) Nonparametric tests of alternative option pricing models using all reported trades and quotes on the 30 most active CBOE option classes from august 23, 1976 through August 31, 1978. *The Journal of Finance*, 40(2), p. 455-480.
- Santos, A.; Rodrigues, J. (2009) Economics as Social Engineering? Questioning the Performativity Thesis. *Cambridge Journal of Economics*, 33(5), pp. 985-1000.
- Scott, J. (1998). *Seeing Like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*. New Haven, Yale University Press.
- Searle, J. (1995) *The Construction of Social Reality*. Londres: Allen Lane.
- Searle, J. (2005) “What is an Institution?” *Journal of Institutional Economics*, 1(1), pp. 1-22.
- Searle, J. (2010) *Making the social world. The structure of human civilization*. Oxford: Oxford University Press.
- Vosselman, E. (2014) The ‘performativity thesis’ and its critics: towards a relational ontology of management accounting. *Accounting and Business Research*, 44(2), pp. 181-203.
- Wall Street Journal (2009) Remembering Paul Samuelson. Disponível em <
<http://blogs.wsj.com/economics/2009/12/13/remembering-paul-samuelson/>>. Acesso em 11/02/2015.
- Weintraub, E. (2002) *How Economics Became a Mathematical Science*” Chapel Hill, Duke University Press.