



UNIVERSIDADE DE PASSO FUNDO
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS,
ADMINISTRATIVAS E CONTÁBEIS
CENTRO DE PESQUISA E EXTENSÃO DA FEAC

Texto para discussão

Texto para discussão nº 14/2004

*EDUCAÇÃO, CAPACITAÇÃO E ESCOLHA:
A ANÁLISE INSTITUCIONALISTA COMO
ALTERNATIVA AOS LIMITES DO PARADIGMA
DA RACIONALIDADE NEOCLÁSSICA*

Cleide Fátima Moretto

Grupo Interdisciplinar de Estudos sobre Trabalho
(GIEST)

EDUCAÇÃO, CAPACITAÇÃO E ESCOLHA: A ANÁLISE INSTITUCIONALISTA COMO ALTERNATIVA AOS LIMITES DO PARADIGMA DA RACIONALIDADE NEOCLÁSSICA*

Cleide Fátima Moretto
Grupo Interdisciplinar de Estudos sobre Trabalho

RESUMO

O artigo discute sobre o processo de escolha de capacitação dos indivíduos, no âmbito do ensino formal e da formação profissional. Apresenta as pressuposições básicas do paradigma da racionalidade dominante da teoria neoclássica, base da teoria do capital humano, considerando o processo de escolha em geral e identifica as principais críticas e abordagens alternativas surgidas na literatura recente. Contextualiza a escolha específica de capacitação evidenciando a aplicabilidade do instrumental teórico da análise institucionalista como forma de apreender os reflexos das contínuas transformações no mercado produtivo e de trabalho, dentre elas a informalidade. Conclui que a escolarização formal deixa de ser vista como um determinante definitivo para a escolha de capacitação e assume o sentido de provisoriedade e dá espaço para as visões de educação ao longo da vida ou continuada.

1 INTRODUÇÃO

A escolha no campo educacional, e posteriormente da ocupação, enquanto planejamento de carreira envolve uma decisão intertemporal complexa. Como forma de ilustração, no caso de o indivíduo ser incapaz de planejar o seu futuro (a restrição da idade), cabe a sua família tal planejamento. Da mesma forma, podemos observar que na possibilidade de o indivíduo ou de sua família serem incapazes de avaliar a importância, ou mesmo a necessidade, da educação básica (ou de outros níveis), o Estado normalmente acaba assumindo tal papel por meio da educação básica obrigatória; ainda assim caberá à família escolher entre ensino público ou privado¹, qual escola e assim por diante.

As opções disponíveis em termos de escolha na educação formal, ilustradas aqui, e a da posterior profissão ou ocupação, entretanto, são amplas e, mais cedo ou mais tarde, seja pela família seja pelo próprio indivíduo, outras (e/ou novas) escolhas deverão ser feitas, o que revela a complexidade desse campo de investigação. Por mais que a escolha no âmbito educacional e de carreira pareça ter um horizonte relativamente finito e previsível, como defende a teoria do capital humano, hoje, mais do que nunca, percebemos que se trata de um processo de sinalização contínua entre as preferências e as expectativas ocupacionais frente aos requisitos impostos a partir da constante (re)organização produtiva e do mercado de trabalho e os padrões ideais exigidos por aqueles que demandam ou selecionam os indivíduos (MORETTO, 1999).

O objeto principal de nossas reflexões, nesses termos, é o processo de escolha de capacitação dos indivíduos, assumindo que o ensino formal e a formação profissional sejam os instrumentos fundamentais da mesma. Identificamos, sob esse aspecto, dois universos teóricos interconectados: o da escolha e o da capacitação. A primeira questão que nos colocamos, assim, é como que a teoria econômica do capital humano analisa esse processo de escolha? Partindo do paradigma dominante da teoria neoclássica, apresentamos suas pressuposições básicas considerando o processo de escolha em geral e identificamos as críticas e as abordagens alternativas surgidas na literatura recente. Esse passo inicial serve de base para, a seguir, interpretarmos a escolha específica de capacitação e direcionarmos o enfoque para o contexto da análise institucional. Por fim, buscamos evidências da

* Trabalho selecionado para apresentação na “XXXIX Asamblea Anual do CLADEA”, em Puerto Plata, República Dominicana, de 20 a 22 de outubro de 2004.

aplicabilidade do instrumental teórico da análise institucionalista, para apreendermos as contínuas transformações no mercado produtivo e de trabalho e seus reflexos em nível de escolha por capacitação.

Procuramos colocar em primeiro plano, nesse sentido, as principais idéias de North (1994), que se propõe a preencher uma lacuna em termos de estrutura analítica, relativa à falta de integração entre a análise institucional, econômica e histórica, já que, como ele e outros autores² ressaltam, o papel das instituições é inegável. Este artigo, a partir das reflexões apresentadas, pretende de alguma forma contribuir para fomentar o debate em torno da gestão da capacitação individual.

2 O PROCESSO DA ESCOLHA INDIVIDUAL: DO PARADIGMA NEOCLÁSSICO ÀS VISÕES ALTERNATIVAS

Em termos de escolha individual, tanto para o agente econômico produtor como para o consumidor e para os mais diferentes bens e serviços, identificamos que o paradigma dominante é o da escolha racional da teoria econômica neoclássica, um dos pilares da teoria do capital humano. Esta teoria assume o *investidor em capital humano* enquanto *homem econômico racional*, que maximiza sua utilidade individual em termos da aquisição de educação.

De acordo como o modelo neoclássico da racionalidade individual, o agente econômico possui uma determinada meta (maximização do lucro ou da utilidade) e, ao persegui-la ele é substancialmente racional. O homem econômico racional, assim, com base no modelo de maximização da utilidade individual (MACFADYEN, 1986):

- tem uma função utilidade ou ordem de preferências que lhe possibilita classificar todos os possíveis estados do mundo (várias possíveis combinações da oferta de insumos corrente e futura) em termos de utilidade subjetiva ou satisfação individual produzida;
- é hábil, com base em sua propriedade de capital físico, financeiro e humano, em determinar aquele subconjunto de possíveis estados do mundo os quais lhe são acessíveis;
- seleciona o curso da ação que lhe possibilita atingir a mais alta utilidade.

A maior parte das análises formais na atualidade, nesses termos, refere-se ao homem econômico racional como um *otimizador*, que está empenhado em maximizar a utilidade sujeito a várias restrições, tais como a renda recebida e o custo dos produtos (MACFADYEN, 1986). Percebemos, portanto, que a otimização do processo de maximização da utilidade sujeito a restrições é a essência da pressuposição do homem econômico racional.

Uma hipótese implícita que pode ser derivada desse quadro, segundo North (1994, grifos do autor), é a de que os atores possuem sistemas cognitivos adequados para produzirem modelos *verdadeiros* do mundo real, ou, pelo menos, recebem informações que fazem convergir modelos que inicialmente eram divergentes. Nessa linha, podemos associar essa concepção de homem econômico racional ao *tipo ideal* de tomador de decisão, o que implica uma série de simplificações ou suposições. Kassouf (1970), a esse respeito, apresenta um exercício útil de análise do processo de tomada de decisão individual, dadas as pressuposições da racionalidade. Partindo da situação mais simples de completa certeza, o autor move-se para situações mais próximas do mundo real, o mundo da incerteza e, então, examina o processo de tomada de decisão sobre conflito e na coletividade.

O mundo da incerteza, como argumenta MacFadyen (1986), é aquele no qual as expectativas são geradas e freqüentemente não se encontram. A resposta neoclássica para a situação é a de um homem econômico racional que “toma decisões com base em suas avaliações de probabilidade subjetiva para maximizar a utilidade esperada de suas ações” (MACFADYEN, 1986, p. 49, tradução nossa). A noção de incerteza dominante na economia neoclássica, portanto, é aquela estabelecida pela teoria da utilidade esperada subjetiva e supõe algum tipo de perda de informação (DEQUECH, 2000).

Uma vez reconhecida a incerteza em seu modelo, afirma MacFadyen (1986), a economia neoclássica passa a utilizar dois novos instrumentos. O primeiro é o de uma dimensão de incerteza relacionada com *incerteza estratégica*, no sentido de que a ação planejada do homem econômico racional para maximizar a utilidade reflete alguma estratégia em relação aos demais indivíduos. O segundo diz respeito à aquisição e à extensão da informação, com a introdução do conceito de *custos de transação*, ou seja, os custos de iniciar, conduzir e monitorar determinadas transações.

Nesse ínterim, como argumenta Zsolnai (1998), as críticas à forma tradicional de se modelar a escolha racional enquadram-se tanto em termos descritivos quanto em termos normativos, dado que a pesquisa sobre decisão comportamental tem descoberto vieses sistemáticos na formação das preferências dos indivíduos. As escolhas, na percepção do autor, são inconsistentes e míopes, sobretudo nos casos de incerteza e risco, além da perda de capacidade cognitiva para maximizar suas funções utilidade.

Por que, então, continuamos adotando esse conceito? Para MacFadyen, o *homem econômico racional* é uma das pedras-chaves da teoria econômica convencional e a sua remoção poderia gerar o colapso da inteira estrutura da economia analítica, daí o porquê da resistência. Além disso, em termos de abordagem metodológica, a economia neoclássica dificilmente pode ser tomada como inteiramente incorreta já que tem constituído um corpo amplo de pesquisa válida e útil socialmente.

Supor maximização na satisfação implica que o indivíduo compare, de forma consciente, as diferentes utilidades dos bens antes de decidir comprá-los. Mas ele nem sempre escolhe por si próprio. É justamente sobre esse aspecto que a percepção do indivíduo enquanto integrante de um contexto social ganha relevância. Para além do modelo de maximização do interesse pessoal, como sugere Zsolnai (1998), devemos considerar outras formas de comportamento, tais como a possibilidade de as pessoas fazerem algo não por causa do interesse pessoal, mas porque é exigido pelas normas sociais. De outra parte, a demanda individual, na maior parte das vezes, como coloca Lange, é uma “questão de hábito, de imitação, de sugestão e não de escolha refletida e traz a marca da economia tradicional, irracional, que subsiste principalmente na economia doméstica” (apud GODELIER, s.d., p. 56).

Nessa mesma tendência, como ressalta Zsolnai, o comportamento do indivíduo é determinado pelo conjunto dos traços da personalidade e do ambiente em que ele está inserido, o que leva à suposição de que possam existir diferentes escolhas para diferentes pessoas na mesma situação, ou as mesmas pessoas fazendo diferentes escolhas em diferentes situações. Isso sugere que não podemos, nas palavras de Zsolnai, “assumir acriticamente a pressuposição da racionalidade para todas as pessoas em quaisquer circunstâncias” (1998, p. 621, tradução nossa). Como tarefa para pesquisa futura, Zsolnai recomenda, assim, que, tanto na economia quanto na política, deve-se destinar uma maior atenção às variações comportamentais das pessoas envolvidas na escolha, sejam elas de ordem interpessoal, intertemporal, intergrupo e ou interculturais.

Essa visão de racionalidade econômica, nas palavras de Munier (1992), sugere que a formação de expectativas sob incerteza não seja um problema estritamente *pessoal*, axiomatizado, mas um problema mais complexo, que pode ser equacionado com a introdução de determinadas propriedades ou características selecionadas do sistema social no qual o indivíduo evolui. O autor comenta que o fato de a formação de expectativas pessoais levar em consideração as expectativas dos outros, dentro de um sistema social, já era apontado por Keynes na sua *Teoria Geral*. Segundo Munier, Keynes já argumentava que, “sob condições de incerteza somos na maior parte do tempo incapazes de encontrar ‘em nós mesmos’ o grau de crença que atribuímos a um dado evento e olhamos, antes disso, para uma crença ‘convencional’ no sistema social, neste caso, sobre o mercado” (1992, p. 180, tradução nossa, grifos do autor). Este seria o *instrumento de simplificação* que Keynes sugere para ser utilizado nos processos de decisão.

De um outro ponto de vista, como nos sugere MacFadyen (1986), o conceito de homem econômico racional, ao mesmo tempo em que representa um papel-chave para o que ele chama de *superestrutura* da moderna economia neoclássica, é, também, ambíguo. A base dessas críticas, que vêm crescendo nos últimos tempos, diz respeito, fundamentalmente, à discrepância entre o homem econômico racional e como ele realmente é. De um lado, temos o homem econômico racional, que se defronta com um conjunto de preferências estável, consistente e bem ordenado, o qual lhe permite, com a disponibilidade de informação completa, prever todos os possíveis estados do mundo e, assim, selecionar o curso da ação que lhe dê o mais alto *sentimento de felicidade*. De outro, temos os humanos reais, que, ao contrário, têm preferências mutáveis, inconsistentes e muitas vezes inconscientes e irracionais, uma vez que sua habilidade em absorver a informação disponível é muito limitada (MACFADYEN, 1986).

E é esse hiato observado entre os dois quadros de seres humanos, comenta o autor, que tem atraído uma parcela substantiva de importantes e inovativas pesquisas, direcionadas à incorporação de conceitos psicológicos para explicar o comportamento econômico. Dentre as novas abordagens que têm surgido como extensão dos modelos econômicos, MacFadyen (1986) identifica as abordagens complementares e as competitivas. As primeiras mantêm as pressuposições da maximização da utilidade e incluem elementos mais realísticos, incluindo *information-gathering*, educação, consumo habitual e modelos de custos de transação. As abordagens competitivas, por sua vez, substituem a maximização individual com uma explicação alternativa da motivação individual e da tomada de decisão.

Na visão de Mäki (1993), muitos, senão todos os economistas institucionalistas, por exemplo, sustentam que a teoria neoclássica padrão, ou as suas particularidades teóricas, como é o caso da pressuposição da racionalidade, é irrealista; que suas próprias alternativas são ao menos mais realistas e ser realista é uma virtude científica. De outra parte, como afirma Hodgson (1993), seria errado presumir que a questão central envolvida no exame do homem econômico se resume em saber se a pressuposição do agente racional é ou não realista. Ele retoma o argumento de Friedman de que todas as teorias devem envolver simplificação e de que nenhuma poderá incluir todas as características complexas do mundo real. O principal problema que surge aqui é o da capacidade computacional ou habilidade a tomar decisões ótimas limitadas mesmo que suficiente informação relevante já disponível. Tal constatação associa-se ao trabalho de Herbert Simon, que rejeita a hipótese da maximização global, mas mantém a noção de racionalidade limitada.

Ao tratar da lógica do comportamento na teoria das instituições, North (1994), reconhece, de uma parte, que as hipóteses inerentes ao paradigma neoclássico são hipóteses úteis para a construção de modelos de comportamento de mercado e é o melhor instrumento disponível para estudar a política assim como outras ciências sociais. De outra parte, contudo, destaca que hipóteses semelhantes impediram os economistas de acolher alguns pontos fundamentais da lógica da ação individual, já que a motivação dos atores é de fato mais complexa e as suas preferências menos estáveis do que sugere a teoria.

Para North, a hipótese implícita dos modelos “verdadeiros” e da convergência, citados anteriormente, é a mais controversa, uma vez que tal suposição demonstra-se ser falsa para a maior parte das questões que ele trata. Isso porque, na sua visão, as pessoas escolhem a partir de modelos elaborados de forma subjetiva e diferenciada e a informação em seu poder é tão incompleta que na maior parte dos casos tais modelos não mostram qualquer tendência à conversão. A preocupação central de North, no entanto, é com as instituições, cuja concepção é considerada por ele como *de vínculos voluntários à ação complementar a teoria da escolha racional*.

A partir dos elementos gerais identificados nas críticas e abordagens alternativas ora apresentadas, podemos inferir que as hipóteses centrais da teoria econômica neoclássica, que dá suporte a teoria do capital humano, parecem ser mais adequadas enquanto tomadas como parte integrante de um modelo ideal. E, como todo modelo ideal, pressupõe-se que ele está sujeito a variantes ou

a exceções. Entretanto, na medida em que temos mais exceções do que regras, uma reavaliação dos pressupostos iniciais da análise torna-se imprescindível.

Nesses termos, além de considerarmos os limites do comportamento racional, dada a existência de informação incompleta e de subjetividade nas ações, acreditamos ser extremamente oportuno apreender sobre o vínculo, apontado por North, entre o comportamento individual na escolha e as instituições, tentativa que nos propomos na próxima seção.

3 O PROCESSO DA ESCOLHA DE CAPACITAÇÃO: AS INSTITUIÇÕES COMO DETERMINANTES

O breve exame de alguns aspectos envolvidos no debate teórico sobre a escolha individual em sentido amplo, revelou-nos não só as visões alternativas à otimalidade neoclássica, tais como a dos limites da racionalidade, a do comportamento adaptativo, mas principalmente a importância das instituições³ para a teoria da escolha racional.

De acordo com North,

As instituições são as regras do jogo de uma sociedade ou mais formalmente, os vínculos que os homens definiram para disciplinar as suas relações. [...] as instituições reduzem a taxa de incerteza criando a regularidade na vida cotidiana. [...] as instituições definem e limitam o conjunto de escolhas individuais (1994, p. 23-24, tradução nossa).

O autor ressalta que as instituições reduzem a incerteza e constituem *estabilidade com a possibilidade de mudança*, o que caracteriza um processo de transformação incremental. Este caminho de transformação, por sua vez, está delimitado, segundo North, pela relação simbiótica entre instituições e organizações, as quais se desenvolvem como resposta à estrutura de incentivos produzidas pelas primeiras; e pelo processo de retroação com base no qual os homens percebem e reagem às modificações do conjunto de oportunidades.

Um outro elemento que destacamos no trabalho de North (1994), nesse sentido, é a distinção clara entre organizações e instituições. As organizações também fornecem uma estrutura à ação e às relações entre os indivíduos, mas é preciso ter presente a separação entre *as regras do jogo* e os *jogadores*: analisar as estratégias e o desempenho de um time é muito diferente de analisar a criação, a evolução e os efeitos das regras, afirma o autor. North (1994) enquadra como organizações os aparatos *políticos* (os partidos políticos, o parlamento, os conselhos municipais, uma entidade pública), *econômicos* (as empresas, os sindicatos, as empresas agrícolas, as cooperativas), *sociais* (as igrejas, os clubes, as associações esportivas) e *educativos* (as escolas, as universidades, os centros de formação profissional). Na visão do autor, “o contexto institucional influencia de modo fundamental seja o nascimento seja a evolução das organizações, mas estas, por sua vez, influenciam a vida das instituições” (NORTH, 1994, p. 25, tradução nossa).

Trazendo essas definições para o objeto específico de nosso tema – a escolha de capacitação – identificamos algumas particularidades. Estão envolvidos no processo, dentre outros, a família, o Governo, as entidades educadoras e de formação, as empresas e os sistemas que regulam o ensino formal e profissional. Se aplicarmos a definição estrita de North, a família, o Governo, as empresas e as entidades educadoras e de formação seriam consideradas como organizações e as instituições, no caso, seriam os sistemas que regulam o ensino formal e profissional.

A análise da escolha da capacitação, à luz da teoria das instituições, fundamentar-se-ia, então, na análise dos sistemas de ensino e formação profissional, enquanto produto final da ação daquelas organizações. Este tipo de enfoque específico para a escolha de capacitação, contudo, parece estar ainda em aberto no campo da economia institucional, muito embora exista uma literatura ampla de teorias econômicas, sociológicas e psicológicas sobre o tema (MORETTO, 1999) e inúmeras

sejam as referências identificadas quanto a importância da educação e da capacitação para o desenvolvimento econômico de uma nação⁴.

A contribuição de North (1994), sob esse aspecto, constitui-se como uma base profícua. Ao argumentar sobre os desníveis de desenvolvimento observados em âmbito mundial, o autor aponta as falhas de direcionamento da política educacional do “Terceiro Mundo”:

o fato de que não houve investimento público ou que tenha sido mal orientado denota não só a existência de altos custos de transação ligados à imperfeição dos mercados, mas também que o conhecimento e a compreensão do fenômeno imperfeitos foram a base dos modelos de comportamento subjetivo dos atores (NORTH, 1994, p.120, tradução nossa).

De outra parte, podemos dizer que North estabelece uma relação de causa e efeito considerável entre instituições e capacitação, a qual constitui-se na sua principal tese: a estrutura institucional contribuirá para orientar o processo de aquisição de conhecimento e de capacidade e será esta tendência que determinará a trajetória do desenvolvimento da sociedade no longo período.

A esse ponto, de acordo com o intuito de nossas reflexões, apontamos a adoção do instrumental teórico da economia institucional como fundamental para a análise da escolha de capacitação. Analisar o processo de escolha de capacitação implica considerarmos um ambiente de análise extremamente dinâmico, resultado de movimentos históricos da realidade econômica, social e psicológica, que reflete o que Aued (1999, p.63) sintetiza como um contexto de *transitoriedade e movimento*, o qual procuramos identificar na próxima e última seção.

4 CAPACITAÇÃO, ESCOLHA E TRANSITORIEDADE: UM ESPAÇO PARA A ANÁLISE DAS INSTITUIÇÕES

[...] existe hoje um grande consenso, tanto em nível político como da sociedade no sentido de que é preciso reestruturar a oferta de educação e de formação em termos suficientemente flexíveis para responder a diversidade e a mutabilidade das demandas por qualificação. Ninguém pode esperar hoje que o acervo inicial de conhecimentos constituídos na sua juventude lhe baste para toda a sua vida, pois a rápida evolução do mundo exige uma atualização permanente do saber, no momento em que a educação básica dos jovens tende a prolongar-se (LA FORMACIÓN..., 1999, p.17, tradução nossa).

O indivíduo busca capacitar-se para poder fazer uma escolha profissional ou ocupacional, ou seja, dispor de uma atividade ou de um emprego. Para tanto, ele dispõe de um leque de opções que compreende o ensino formal, o ensino profissionalizante, o aprendizado em empresas do setor formal até o treinamento prático no sistema informal⁵. O nível de escolarização formal, entretanto, tem se apresentado como a mais importante fonte de *investimento*, por garantir maior retorno em termos de custo benefício⁶ e, pelo menos nos níveis iniciais, esta garantia costuma ser assumida pelos Governos.

A escolarização formal assume, dessa forma, um papel essencial no conjunto de informações observadas pelos indivíduos para escolherem sua capacitação. Em termos de um modelo ideal, podemos inferir que bastaria que os indivíduos investissem cada vez mais em educação formal para garantirem um maior nível de renda ou um emprego.

Podemos dizer que esse raciocínio funcionou de forma praticamente perfeita no período de desenvolvimento industrial, da constituição da sociedade assalariada e da centralidade do trabalho⁷. Nele predominaram o modelo fordista de produção e o paradigma do capital humano orientou a ênfase do que North chama de *organizações* educativas em *educar para o trabalho*⁸. A escolha de capacitação estava baseada no futuro do emprego formal, em uma profissão ou em uma carreira.

Os últimos 50 anos, entretanto, foram cenário de profundas modificações em termos de estrutura produtiva e do mercado de trabalho em nível mundial⁹ – pós-industrialismo, economia dos

serviços, sociedade informacional, resignificação do trabalho (MORETTO, 1999). Nesse período, que Benedetti e Rangone (1998) identificam como de transição¹⁰ entre o fordismo e o pós-fordismo, evidenciam-se ainda: as tarefas de papéis fixos passam para a flexibilidade¹¹, os empregos vitalícios legalmente protegidos dão lugar para a temporariedade e a incerteza, os salários fixos com poder de barganha passam a depender do desempenho da firma, a relação capital versus trabalho é substituída pela qualidade total e o conceito básico de trabalho como um direito assume o ideal da liberdade de empresa. Para além dessas mudanças no âmbito das empresas e do trabalho formal adiciona-se o contexto de informalidade e de precarização das condições de trabalho (CACCIAMALI, 1982), sobretudo nos países frágeis estruturalmente, como é o caso da maior parte das economias latino-americanas. Como nos coloca Nun (1999), a mão-de-obra não qualificada tende a ficar cada vez mais afastada; de outra parte, a crescente incerteza ocupacional dos trabalhadores qualificados está fazendo com que se perca o sentido da própria *carreira*.

Quem teria previsto a extensão de tais mudanças? Se percebidas, como os indivíduos poderiam ter incorporado essas mudanças em suas escolhas? Como oportunamente afirmam os autores, as famílias e os indivíduos dificilmente podem prever suas perspectivas de emprego, impedindo, por conseqüência, não só seus planos de consumo, mas os de investimentos ou de suas vidas. Por isso, uma recomendação que pode ser feita é a de que “a política econômica deveria direcionar-se primeiramente para o problema de oferecer uma estrutura de referências estáveis para o comportamento dos agentes” (BENEDETTI e RANGONE, 1998, p. 184, tradução nossa).

Com relação a esse aspecto, como nos diz Alexee e Kaganovich (1998), o problema crucial é que a incerteza emerge depois que os agentes tenham investido em sua educação. Um problema semelhante ao que Simon (1976) já identificava como fonte de complicação nas teorias de tomada de decisão profissional: a dependência de decisões baseadas fundamentalmente em informações armazenadas e processos apreendidos previamente.

Percebemos, a partir de então, que esse processo de escolha depende, além de uma perspectiva histórica, de uma avaliação profunda do papel interativo entre as organizações e instituições envolvidas. A escolarização formal deixa de ser vista como um determinante definitivo para a escolha de capacitação e assume o sentido de provisoriedade e dá espaço para as visões de educação ao longo da vida ou continuada. Tal necessidade parece estar sendo reconhecida em diversos estudos e entidades, em termos de prioridades e desafios¹² (CASTRO, 1999; LA FORMACIÓN..., 1999; BRASIL, 1998; ZIRIFIAN, 1999).

Como se pode ver, o contexto de mudanças e de provisoriedade descritos acima confirmam as teses de North (1994), de que são as instituições que definem e limitam as escolhas, bem como a possibilidade de se avaliar como os indivíduos reagem e percebem as modificações a partir de um conjunto de oportunidades, num processo que ele define como de *transformação incremental*. Na falta de um ramo de pesquisa específico sobre o tema nessa corrente de literatura, consideramos ser este um espaço latente de pesquisa à espera de contribuições urgentes.

Notas

¹ Glomm (1997), nessa linha, apresenta um modelo dessa escolha dos pais comparando os regimes educacionais público e privado e avaliando os padrões de investimento em capital humano. Dentre as principais conclusões levantadas no estudo, ele observa que no regime privado, como todo o investimento em capital humano é feito pelos próprios indivíduos, há uma propensão aos ciclos. Já no regime público os ciclos são menos prováveis uma vez que o governo financia a escolarização com a receita de impostos.

² Para termos uma noção mais geral da importância do estudo das instituições sugerimos Eggertsson (1990), Shirley (1997), Weaver e Rockman (1993a, 1993b).

³ Além de North (1994), outros autores da abordagem econômica institucional buscaram definir o termo *instituições*. Citamos os estudos de Langlois (1986) e Ostrom (1986) como exemplificação. Ao explicar o que são instituições, Langlois (1986, p. 247) as conceitualiza como *padrões de comportamento ordenados e mais*

ou menos persistentes, ou em um nível que ele considera mais abstrato, são regras ou conjunto de regras que restringem ou regem padrões organizados de comportamento, e, desta forma, instituições seriam estruturas. Por outro lado, Ostrom (1986) destaca o interesse dos teóricos da *public choice* no estudo das instituições. Segundo a autora, ainda não há consenso quanto ao significado do termo instituição, se esse estudo é uma tentativa apropriada e como empreender um estudo cumulativo das instituições.

⁴ O estudo do Banco Mundial, nesse sentido, analisa detalhadamente a importância das instituições, no contexto de países ricos e pobres, sobretudo no que diz respeito à aquisição, absorção e comunicação de conhecimentos. Na visão da entidade, “a existência destas instituições permite aos cidadãos efetuarem transações econômicas para melhorar suas condições de vida – desde comprar leite até encontrar emprego, receber instrução ou obter um empréstimo” (BANCO MUNDIAL, 1998, p. 3, tradução nossa).

⁵ Para uma análise mais detalhada sobre as peculiaridades do setor informal sugerimos Moretto (1999).

⁶ A esse respeito dispomos de toda a literatura relativa à teoria do capital humano, por meio dos estudos pioneiros de Theodore Schultz, Gary Becker, Jacob Mincer e os diversos estudos empíricos que se seguiram, buscando comprovar sobretudo a correlação positiva entre escolarização e capacitação e nível de rendimentos.

⁷ Ver Antunes (1999) e Pochmann (1999).

⁸ Para maiores detalhes sobre os argumentos indicamos Frigotto (1996), Frigotto et al. (1998), Gentili (1998) e Hobsbawn (1995).

⁹ Tomando-se como exemplo um caso de transformação mais radical, Alexeev e Kaganovich (1998), procuraram modelar as decisões de carreira dos agentes, com habilidades heterogêneas, face a possibilidade de mudanças drásticas ou reformas que afetem a demanda por diferentes profissões, como aconteceu com o processo de abertura ao mercado das economias centralmente planejadas. O estudo evidenciou que, em situações normais, os indivíduos mais hábeis tendem a permanecer em sua profissão original, enquanto os menos hábeis são mais propensos a mudar para uma ocupação alternativa. Uma explicação para o fato, segundo os autores, é que o indivíduo com habilidade mais alta é induzido a investir cada vez mais em sua educação, por meio de treinamento profissional específico (capital humano específico). Isto faz com que o seu ativo específico torne-se cada vez mais irreversível e o custo de oportunidade para uma eventual mudança de ocupação ou de carreira muito elevado. Entretanto, ocorrendo uma reforma, os indivíduos mais hábeis serão forçados a mudar de carreira, acarretando a perda dos benefícios já adquiridos por *learning-by-doing* e gerando *leapfrogging* entre indivíduos com diferentes habilidades. Os autores consideram essa situação um caso de seleção adversa, uma vez que agiria sistematicamente contra os indivíduos mais produtivos.

¹⁰ “Its appears now that the individual stability granted by lifetime jobs is being replaced by much more uncertain (as to place, time, mode) flexible activity; the safety of a lifelong stable income (wage plus public pension scheme) is being replaced by variable-with-business-conditions wages and private self-funded pensions; the collective representation of interests and the basic equality principle (equal wage for equal work) are disputed in favour of individualistic and “political” bargain. However, it is by no means clear how people can adapt themselves to the require changes, if no “reward” is given for this effort” (BENEDETTI e RANGONE, 1998, p. 183, grifos dos autores).

¹¹ Bresnahan et al. (1999), analisam, nessa direção, as causas das mudanças técnicas *skill-biased* e sua relação com a tecnologia da informação, ao nível da firma. O uso da tecnologia da informação demonstrou-se ser complementar à nova organização do lugar de trabalho, incluindo responsabilidades mais amplas no emprego, tomada de decisão mais descentralizada e equipes mais auto-geridas. Assim, “demand is growing for workers with exceptional talent, training, autonomy, and management ability much faster than for workers in low and middle-wage occupations” (BRESNAHAN et al., 1999, p.1).

¹² “Atender a toda a população ativa, ocupada e desocupada, do setor modernos e dos setores mais atrasados, formais e informais, jovens e adultos, não é uma tarefa que possa ser atendida eficazmente só por um ator mesmo que conte com grandes recursos financeiros (situação muito infrequente)” (LA FORMACIÓN..., 1999, p.19, tradução nossa).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALEXEEV, Michael; KAGANOVICH, Michael. Returns to human capital under uncertain reform: Good guys finish last. *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 37, pp. 53-70, 1998.

ANTUNES, Ricardo. *Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho*. São Paulo: Boitempo Editorial, 1999.

AUED, Bernardete Wrublevski. Sobre a extinção das profissões: implicações teóricas. In: ____, (Org.). *Educação para o (des) emprego*. Petrópolis, RJ: Vozes, p. 43-64, 1999.

- BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCIÓN Y FOMENTO – Banco Mundial El conocimiento al servicio del desarrollo. *Informe sobre el desarrollo mundial 1998-1999*. Washington, D. C., 1998.
- BECKER, Gary S. *The Economic Approach to Human Behavior*. London: The University Chicago Press, 1976.
- BENEDETTI, Eugenio; RANGONE, Marco. The employment relationship in transition. In: MICHIE, Jonathan; REATI, Angelo (Eds.). *Employment, technology, and economic needs: theory, evidence, and public policy*. UK; USA: Edward Elgar Publishing, pp. 169-198, 1998.
- BRASIL. Ministério do Trabalho – MT. Secretaria de Formação e Desenvolvimento Profissional – Sefor. *PLANFOR – Programa Nacional de Qualificação do Trabalhador*. Reconstruindo a institucionalidade da educação profissional no Brasil. Brasília, dez. 1998.
- BRESNAHAN, Timothy F.; BRYNJOLFSSON, Erik; HITT, Lorin M. *Information Technology, workplace organization, and the demand for skilled labor: firm-level evidence*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Working Paper 7136, May 1999.
- CACCIAMALI, Maria Cristina. *Um estudo sobre o setor informal urbano e formas de participação na produção*. São Paulo: FEA/USP (tese de doutorado). 1982
- CASTRO, Cláudio de Moura. Estratégias de capacitación para el BID. *Boletín Cinterfor*, Montevideo: Cinterfor/OIT, n. 145, pags. 91-118, enero-abril, 1999.
- DEQUECH, David. Bounded Rationality, Institutions and Uncertainty. In: Encontro Nacional de Economia, 28, 12-15 dez. 2000, Campinas (SP), *Anais...Campinas: Anpec, 2000*. 1 CD-ROM.
- EGGERTSSON, T. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 3-79, 1990 (Cambridge Surveys of Economic Literature).
- FRIGOTTO, Gaudêncio. *Educação e a crise do capitalismo real*. 2. ed. São Paulo: Cortez, 1996.
- FRIGOTTO, Gaudêncio (Org.) et al. *Educação e crise do trabalho: perspectivas de final de século*. Petrópolis: Vozes, p. 25-54, 1998.
- GENTILI, Pablo. *A falsificação do consenso: simulacro e imposição na reforma educacional do neoliberalismo*. Petrópolis: Vozes, 1998.
- GLOMM, Gerhard. Parental choice of human investment. *Journal of Development Economics*, v. 53, pp. 99-114, 1997.
- HIRSHLEIFER, David. The blind leading the blind - Social influences, fads, and informational cascades. In: TOMMASI, Mariano; IERULLI, Kathryn (Eds.). *The new economics of human behavior*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995. pp. 189-215.
- HOBBSAWN, Erik. *A era dos extremos: o breve século XX – 1914-1991*. São Paulo: Cia. das Letras, 1995.
- HOGARTH, Robin M.; REDER, Melvin W. Introduction: Perspectives from Economics and Psychology. In: _____. (Ed.) *Rational Choice: the contrast between Economics and Psychology*. Chicago, London: University of Chicago Press, 1987. pp. 1-23.
- KASSOUF, Sheen. *Normative Decision Making*. New Jersey: Prentice-Hall, 1970.
- LA FORMACIÓN: un hecho laboral, tecnológico y educativo. *Boletín Cinterfor*, Montevideo: Cinterfor/OIT, n. 145, pags. 7- 19, enero-abril, 1999.
- LANGLOIS, Richard N. Rationality, Institutions and Explanation. In: _____. (Ed.) *Economics as a process: essays in the new institutional economics*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 225-255, 1986.
- MACFADYEN, Alan J. Rational Economic Man: an Introduction survey. In: MACFADYEN, Alan J., Macfadyen, Heather W. (Eds.). *Economic Psychology: Intersections in Theory and Application*. North-Holland: Elsevier Science Publishers B. V., 1986a. pp. 25-65.

- MACFADYEN, Alan J., MACFADYEN, Heather W. Other concepts in Economic Psychology. In: MACFADYEN, Alan J., MACFADYEN, Heather W. (Eds.). *Economic Psychology: Intersections in Theory and Application*. North-Holland: Elsevier Science Publishers B. V., 1986b. p. 441-495.
- MÄKI, Uskali. Economics with Institutions: Agenda for Methodological Enquiry. In: MÄKI, Uskali; GUSTAFSSON, Bo; KNUDSEN, Christian (Eds.). *Rationality, Institutions and Economic Methodology*. London, New York: Routledge, 1993. pp. 3-42.
- MARCH, James G. Bounded rationality, ambiguity, and the engineering of choice. In: MAITAL, Sholomo; MAITAL, Sharone L. (Eds.). *Economics and Psychology*. England; USA: Edward Elgar, 1993. pp. 249-270.
- MORETTO, Cleide F. *O formal e o informal do mercado de trabalho no contexto de escolha ocupacional e de capacitação do indivíduo: algumas reflexões*. São Paulo: FEA/USP, Programa de Pós-Graduação em Economia, 1999. (mimeo.)
- MUNIER, Bertrand R. Market Uncertainty and Belief Formation with a Finite Number of Events. In: GEWEKE, John (Ed.). *Decision Making Under Risk and Uncertainty: new models and empirical Findings*. Dordrecht/Boston/London: Kluwer Academic Publishers, 1992. pp. 179-187.
- NORTH, Douglas C. *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*. Bologna: Il Mulino, 1994.
- NUN, Jose. El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal. *Desarrollo Economico*, v. 38, n. 152, p. 985-1004, enero-marzo, 1999.
- OSTROM, Elinor. An agenda for the study of institutions. *Public Choice*, 48, pp. 3-25, 1986.
- POCHMANN, Márcio. *O trabalho sob fogo cruzado: exclusão, desemprego e precarização no final do século*. São Paulo: Contexto, 1999.
- SHIRLEY, M. M. *Pressing issues for institutional economists: views from the front lines*. Paper present at the Inaugural Conference of the International Society for the New Institutional Economics, St. Louis, September 1997.
- SIMON, Herbert A. From Substantive to Procedural Rationality. In: LATSIS, Spiro J. *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge University Press, pp. 129-148, 1976.
- WEAVER, R. K.; ROCKMAN, B. A. Assessing the Effects of Institutions. In: _____. *Do Institutions Matter: Government Capabilities in the United States and Abroad*. Washington, D. C.: Brookings, pp. 1-41, 1993a.
- WEAVER, R. K.; ROCKMAN, B. A. When and How do Institutions Matter. In: _____. *Do Institutions Matter: Government Capabilities in the United States and Abroad*. Washington, D. C.: Brookings, pp.445-461, 1993b.
- ZARIFIAN, Philippe. *El modelo de competencia y los sistemas productivos*. Montevideo: Cinterfor /OIT, 1999 (Papeles de la Oficina Técnica, 8).
- ZSOLNAI, Laszlo. Rational Choice and the Diversity of Choices. *Journal of Socio-Economics*, v. 25, n. 5, pp. 613-622, 1998.