



Serviço Público Federal
Ministério da Educação
Fundação Universidade Federal de Mato Grosso do Sul



ESAN – ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO E NEGÓCIOS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO STRICTO SENSU EM ADMINISTRAÇÃO

ANDRÉIA MARIA KREMER

ASPECTOS COGNITIVOS DO COMPORTAMENTO INDIVIDUAL: NOVA
ABORDAGEM DA AÇÃO COLETIVA

Campo Grande – MS

2019

Andréia Maria Kremer

ASPECTOS COGNITIVOS DO COMPORTAMENTO INDIVIDUAL: NOVA
ABORDAGEM DA AÇÃO COLETIVA.

Tese apresentada ao Programa de Pós Graduação em
Administração (PPGAd), da Universidade Federal de
Mato Grosso do Sul, como requisito parcial para
obtenção do grau de Doutor em Administração.

Orientador: Prof.º Dr. Olivier François Vilpoux

CAMPO GRANDE-MS

2019

AGRADECIMENTOS

Aos professores Maria Sylvia Macchione Saes, Silvia Morales de Queiroz Caleman, Erlaine Binoto e José Daniel Gomez Lopez, pelas valiosas contribuições durante o exame de qualificação.

A todos os professores do curso de Doutorado em Administração por toda a luta e dedicação empenhada para o sucesso do programa.

À Cibele e à Jenifer, pela atenção e paciência com que tratam os mestrandos e doutorandos.

Aos colegas de turma, por todos os momentos que compartilhamos. Em especial aos colegas Eduardo, Kátia e Heloiza, que fizeram a distância entre Dourados e Campo Grande menor, graças as conversas no caminho. Ao amigo Daniel, que o doutorado me proporcionou conhecer e compartilhar muitos momentos importantes.

Aos meus amigos, por todo o apoio e paciência durante esses três anos, e por compreenderem a minha ausência e me lembrarem de sua amizade. Obrigada pelos bons momentos de convivência e pela amizade.

Aos meus pais Alésio e Adelaide, por todo amor e carinho dedicados desde meus primeiros dias, por fazerem de minha educação uma prioridade e por serem meus exemplos de vida. Aos meus irmãos, pelo apoio, carinho, amizade e compreensão. E, principalmente, aos meus sobrinhos amados, que sempre me alegravam com suas travessuras, mesmo nos momentos mais complicados.

Ao Rafael, meu companheiro de todas as horas, pela paciência em se privar de muitos momentos ao meu lado, pela força e incentivo durante todo o trabalho, não me deixando desistir em nenhum momento.

A UFGD por me proporcionar o afastamento que me permitiu realizar essa formação.

A todos que me incentivaram direta ou indiretamente, para realização do doutorado e finalmente deste trabalho.

RESUMO

A Teoria da Ação Coletiva considera a natureza humana como uma mistura complexa da busca do interesse pessoal, com a capacidade de adquirir normas internas de comportamento coletivo, quando entendidas e percebidas como legítimas. Nesse sentido, a Teoria da Ação Coletiva propõe uma série de fatores que impactam na criação e adoção de normas internas de comportamento, que influenciam na possibilidade de ação coletiva. Contudo, esses fatores baseiam-se em critérios estáticos, sem considerar os aspectos cognitivos dos indivíduos. Assim, o objetivo deste estudo consiste em propor um modelo de análise da ação coletiva que envolva esses aspectos. Inicialmente foram abordados os fatores necessários e os que facilitam a ação coletiva, o que permitiu identificar algumas falhas na análise. Verificou-se que a Teoria da Ação Coletiva propõe a homogeneidade como fator facilitador, mas baseia-se exclusivamente em homogeneidade cultural, de recursos e de interesses, ignorando os aspectos cognitivos. Com a finalidade de inclusão desses aspectos, foi desenvolvido um modelo de análise da ação cognitiva. De acordo com o modelo proposto, os indivíduos agem baseados em um conjunto de normas, representado por lógicas institucionais. Contudo, os indivíduos realizam diferentes interpretações de cada lógica, gerando múltiplas racionalidades. Essas racionalidades orientam a motivação e explicam as ações individuais. Defende-se que quando os indivíduos seguem diferentes lógicas institucionais ou possuem diferentes interpretações da mesma lógica, eles possuem uma heterogeneidade cognitiva, que gera diferentes comportamentos. Essa heterogeneidade de comportamentos compromete a ação coletiva, pois cria conflitos e dificuldades no estabelecimento e aceitação de normas comuns. Para criação da homogeneidade e favorecimento da ação coletiva, a partir da teoria das convenções é proposta a negociação e criação de uma lógica compartilhada, na presença de lógicas distintas, ou criação de uma nova racionalidade aceita por todos, no caso de divergências na interpretação de uma mesma lógica. Essa negociação, além de favorecer a ação coletiva na presença de heterogeneidade cognitiva, permite a construção e reconstrução das regras que formam as lógicas institucionais e do conjunto de significados na origem das racionalidades.

ABSTRACT

Collective Action Theory considers human nature as a complex mixture of the pursuit of personal interest, with the ability to acquire internal norms of collective behavior, when understood and perceived as legitimate. In this sense, the Theory of Collective Action proposed a series of factors that impact on the creation and adoption of internal norms of behavior, which influence the possibility of collective action. However, these factors are based on static criteria, without considering the cognitive aspects of individuals. Thus, the objective of this study is to propose a model of collective action analysis that involves these aspects. Initially, the necessary factors and those facilitating collective action were addressed, which allowed to identify some flaws in the analysis. It was verified that the Theory of Collective Action proposes homogeneity as a facilitating factor, but it is based exclusively on cultural homogeneity, resources and interests, ignoring the cognitive aspects. In order to include these aspects, a model of cognitive action analysis was developed. According to the proposed model, individuals act based on a set of norms, represented by institutional logics. However, individuals perform different interpretations of each logic, generating multiple rationalities. These rationalities drive motivation and explain individual actions. It is argued that when individuals follow different institutional logics or have different interpretations of the same logic, they have a cognitive heterogeneity, which generates different behaviors. This heterogeneity of behavior compromises collective action, as it creates conflicts and difficulties in establishing and accepting common norms. In order to create homogeneity and favor collective action, the theory of conventions proposes the negotiation and creation of a shared logic, in the presence of distinct logics, or creation of a new rationality accepted by all, in the case of differences in the interpretation of the same logic. This negotiation, besides favoring collective action in the presence of cognitive heterogeneity, allows the construction and reconstruction of the rules that form the institutional logics and the set of meanings in the origin of the rationalities.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Tipos de bens classificados em função da substrabilidade e da possibilidade de exclusão.....	21
Quadro 2 - Tipos de bens e de grupos de acordo com a substrabilidade e exclusibilidade.....	35
Quadro 3 - Fatores importantes para o sucesso da ação coletiva, de acordo com o tipo de grupo.....	40
Quadro 4 - Tipos de lógicas ideais das ordens institucionais.....	48
Quadro 5 - Ordens dos mundos ou ordens de valor.....	56
Quadro 6 – Características similares entre lógicas institucionais, convenções e macroracionalidades.....	62
Quadro 7 - Fatores necessários e facilitadores da ação coletiva.....	67

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Variáveis que influenciam a confiança nas relações sociais e influenciam na cooperação.....	31
Figura 2 - Influências institucionais no comportamento heterogêneo dos indivíduos.....	65
Figura 3 - Criação de lógicas compartilhadas através da negociação.....	69
Figura 4 - Criação de nova racionalidade ou prevalência de uma racionalidade sobre as outras (racionalidade dominante), a partir da negociação.....	71
Figura 5 - Modelo de análise da ação coletiva, com a inclusão da heterogeneidade cognitiva.....	75

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	8
1.1 Problema.....	10
1.2 Objetivos.....	13
1.2.1 Objetivo Geral	13
1.2.2 Objetivos específicos:.....	14
1.3 Justificativa do estudo	14
1.4 Estrutura da tese.....	15
2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	17
3 DISCUSSÃO TEÓRICA.....	19
3.1 Teoria da Ação Coletiva.....	19
3.1.1 A teoria da ação coletiva de Mancur Olson.....	19
3.1.2 O interesse coletivo	22
3.1.3 Confiança e ação coletiva	29
3.1.4 Outras variáveis que influenciam a ação coletiva	32
3.1.5 Identificação dos principais aspectos da Teoria da ação coletiva	35
3.2 Micro fundamentos.....	41
3.3 Os modelos mentais.....	44
3.3.1 Lógicas institucionais	46
3.3.2 Multiracionalidades	49
3.3.3 Teoria das Convenções	53
3.3.4 Identificação dos aspectos principais para elaboração do modelo cognitivo	60
4 ELABORAÇÃO DO MODELO DE ANÁLISE DA AÇÃO COLETIVA	64
4.1 Ação Cognitiva como fator de heterogeneidade.....	64
4.2 Ação Coletiva a partir da heterogeneidade cognitiva.....	67
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	77
REFERÊNCIAS	81

1 INTRODUÇÃO

A teoria da ação coletiva apresentou destaque a partir da publicação do livro *The Logic of Collective Action*, de Mancur Olson, em 1965. Nesse livro, Olson (1965) contraria as teorias anteriores que afirmavam que os indivíduos tendem a agir coletivamente em prol de um objetivo comum.

Nas teorias criticadas por Olson, os indivíduos agiriam coletivamente se todos possuíssem os mesmos interesses individuais, ou seja, um objetivo comum a todos, e se eles tivessem benefícios com a concretização desse objetivo. Olson (1965) não concorda com essa abordagem e afirma que tal situação limita-se aos grupos muito pequenos e aos casos onde existe coerção ou algum outro dispositivo especial para fazer os indivíduos agirem em prol do interesse comum. O autor enfatiza a dificuldade da ação coletiva e apresenta aspectos posteriormente discutidos por outros autores, como o tamanho do grupo, a coerção e a existência de incentivos. Para Olson, os indivíduos agem baseados em seus interesses individuais. Em consequência, o uso de recursos comuns leva inexoravelmente à exaustão desses recursos, a famosa tragédia dos comuns, e as únicas soluções são a privatização desses recursos ou a ação governamental, transformando os recursos em bens públicos.

Ao analisar as teorias da ação coletiva no final dos anos oitenta, Ostrom (1990) afirma que a privatização e a ação governamental não são as únicas soluções para resolver os problemas de cooperação, no uso de recursos comuns. A autora afirma que a abordagem de Olson (1965) representa apenas casos específicos que fazem parte de uma teoria mais ampla e em constante evolução da ação coletiva. Para Ostrom (1990) faltava uma teoria da ação coletiva mais abrangente, que representasse mais a realidade e incluísse a possibilidade de um grupo de indivíduos se organizar voluntariamente, para solucionar os problemas ligados ao uso sustentável dos recursos comuns.

Ostrom (2000a) afirma que os argumentos de autointeresse propostos por Olson contradizem as observações da vida cotidiana, pois trabalhos de campo demonstram que os indivíduos, em todas as esferas da vida e todas as partes do mundo, organizam-se voluntariamente em prol de benefícios comuns. De acordo com a autora, grupos onde os indivíduos podem se comunicar, desenvolver suas próprias regras, monitorar as atividades e sancionar aqueles que não estão em conformidade com essas regras, são mais eficientes (OSTROM, 1990).

Ao incluir as ações comunitárias como soluções alternativas às soluções privadas e de Governo, Ostrom (2000a) afirma que no mundo existem indivíduos com disposições diferentes para cooperar e que a natureza humana é uma mistura de autointeresse, combinada com a capacidade de adquirir normas internas de comportamento e seguir regras quando entendidas e percebidas como legítimas. Contudo, as normas aprendidas variam de uma cultura para outra, entre famílias e são expressas de acordo com a situação (OSTROM, 2000a).

A diversidade de normas sociais pode levar os indivíduos a se comportarem de forma distinta em uma mesma situação. Além disso, explica os diferentes níveis de disposição em cooperar, visto que alguns indivíduos trazem consigo diferentes conjuntos de normas, valores e preferências intrínsecas sobre os resultados (OSTROM, 2000a). Para que as normas sejam cumpridas, elas precisam ser consideradas legítimas pelos indivíduos, ou seja, o cumprimento de uma regra é fortemente influenciado pela medida em que os indivíduos pensam que a regra é legítima. De acordo com Baland e Platteau (1996), as pessoas estão mais dispostas a cumprir uma regra quando a percebem como consistente com suas normas morais e padrões culturais internalizados. Essa característica leva a discussão de dois aspectos-chaves abordados pela Teoria da Ação Coletiva, a heterogeneidade e o tamanho do grupo.

O tamanho do grupo foi abordado inicialmente por Olson (1965), para quem a ação coletiva possui mais probabilidade de sucesso em grupos pequenos. Baland e Platteau (1996) argumentam que quando os grupos são pequenos, os membros tendem a ter relacionamentos frequentes e altamente personalizados que, portanto, garantem que as pessoas estejam bem informadas sobre as ações e preferências de cada uma, além de possuírem sentimentos de identidade mais fortes, relacionando-se assim a homogeneidade. Nesse sentido, grupos menores teriam mais condições de homogeneidade entre os participantes.

A heterogeneidade está associada a três aspectos: (1) resultado de grupos étnicos, raça ou outros tipos de divisões culturais; (2) diferenças na natureza dos interesses que vários indivíduos podem ter em uma ação coletiva particular e; (3) variação na disponibilidade de dotações de recursos (BALAND; PLATTEAU, 1996). Contudo, dentro de uma mesma família ou de uma mesma cultura os indivíduos podem ter comportamentos distintos, devido a diferentes formas de pensar. A análise econômica baseia-se na percepção de que os atores tomam as decisões baseado numa racionalidade econômica, ou seja, assume que as pessoas consideram todos os custos e benefícios

possíveis de uma perspectiva e depois tomam suas decisões. Além de considerar apenas os interesses econômicos, essa abordagem baseia-se em critérios estáticos, onde os interesses dos indivíduos não mudam em função do tempo.

De acordo com relatório do World Bank Group (2015), a abordagem da racionalidade econômica pode ser útil, mas ela ignora as influências psicológicas e sociais sobre o comportamento. Essa afirmação se baseia na perspectiva de que as pessoas são atores emocionais, cuja tomada de decisão é influenciada por fatores contextuais, redes, normas sociais e modelos mentais compartilhados. Os modelos mentais são conceitos, categorias, identidades, protótipos, estereótipos e visões de mundo oriundas das comunidades que cada indivíduo pertence. Esses aspectos cognitivos afetam a forma como os indivíduos percebem e como eles interpretam o que eles percebem. Todos estes fatores influenciam na determinação do que os indivíduos percebem como desejável, possível ou mesmo racionalmente aceito para suas vidas (WORLD BANK GROUP, 2015). Nesse sentido, a abordagem dos micro fundamentos defende que as construções coletivas devem ser pautadas no nível individual, com a análise dos indivíduos, processos, estruturas e as interações entre eles como explicativo da criação e transformação dessas construções (ABELL; FELIN; FOSS, 2008; FELIN; FOSS, 2005).

1.1 Problema

A Teoria da Ação Coletiva defende que a cooperação entre indivíduos reflete situações positivas, mas pode também apresentar conflitos, surgindo então falhas coletivas (GORDON, 1954; HARDIN, 1968; OLSON, 1965; OSTROM, 1990, 1992a, 1999, 2005). Para a solução dos problemas de cooperação, as teorias da ação coletiva enfatizam a importância do tamanho do grupo e da homogeneidade dos participantes (de interesses, culturais e de recursos).

Muitas pesquisas sobre ação coletiva limitam-se em avaliar a homogeneidade do grupo (AGGARWAL; NARAYAN, 2004; BALAND; PLATTEAU, 1996; GAO, 2015; GAO; CHEN, 2016; GAUTAM, 2007; MANGO et al., 2017; MILLER, 2016; OSTROM, 1994; REVOLLO-FERNÁNDEZ et al., 2015; RUTTAN, 2006; SOETANTO; MULLINS; ACHOUR, 2017; TABERNERO et al., 2015; VARUGHESE; OSTROM, 2001; VEDEL, 2000), seu tamanho (AGRAWAL, 2000; AGRAWAL; GOYAL, 2001; GAUTAM, 2007; MURTINHO; HAYES, 2017; SIMIYU et al., 2017; SNIDAL, 1994; VEDEL, 2000; VILLAMAYOR-TOMAS et al., 2014; WAGNER et al., 2007; YANG et al., 2013), o papel do estado (FISCHER, 2017; JONES; BURGESS, 2005; LANE;

JENSEN, 1996; MANSBRIDGE, 2014; MÉNDEZ-MEDINA; SCHMOOK; MCCANDLESS, 2015; SARKER; ITOH, 2003) e das instituições externas (ALLASIW; TANAKA; MINO, 2017; BARNES; VAN LAERHOVEN, 2015; CARPENTER, 2000; GARCÍA LOZANO; HEINEN, 2016; MURTINHO; HAYES, 2017; SUHARTI et al., 2016), as relações de confiança (CASTILLO et al., 2011; CASTILLO; SAYSEL, 2005; GHATE; GHATE; OSTROM, 2013a, 2013b; KLUVÁNKOVÁ-ORAVSKÁ; CHOBOTOVÁ, 2006; LUNDQVIST, 1994, 2001; PARKS; JOIREMAN; VAN LANGE, 2013; RUTTAN, 2006; WAGNER et al., 2007) e as normas (DECARO; JANSSEN; LEE, 2015; OSTROM, 1999, 2006; OSTROM; AHN, 2006; TORRE-CASTRO; LINDSTRÖM, 2010; TRAVERS et al., 2011; VOLLAN; PREDIGER; FRÖLICH, 2013).

Com relação ao tamanho do grupo, a maioria da literatura defende que grupos menores possuem vantagens de organização da ação coletiva. Contudo, é possível encontrar divergências na literatura, sendo importante para alguns e irrelevante para outros (AGRAWAL, 2000; AGRAWAL; GOYAL, 2001; GAUTAM, 2007; SIMIYU et al., 2017). Assim como o tamanho do grupo, as pesquisas sobre papel do estado e das organizações externas também apresentam resultados diversos.

Pesquisas consideram as normas como soluções para os problemas de ação coletiva, sejam elas estabelecidas por órgãos externos ou criadas internamente. Alguns estudos defendem a importância da aplicação de normas externas para regular o comportamento dos agentes, visto a ineficiência das normas internas na exclusão de caronas (OSTROM, 2006; TRAVERS et al., 2011; VOLLAN; PREDIGER; FRÖLICH, 2013). Contudo, vários autores defendem que os grupos são capazes de criar normas internamente, que possuem legitimidade perante o grupo e são eficientes no estabelecimento dos critérios do que é permitido ou proibido (DECARO; JANSSEN; LEE, 2015; OSTROM, 1999; OSTROM; AHN, 2006; TORRE-CASTRO; LINDSTRÖM, 2010; VOLLAN; PREDIGER; FRÖLICH, 2013).

As análises da heterogeneidade do grupo contemplam os 3 tipos de heterogeneidade defendidos por Balland e Platteau (1996), cultural, de recursos e de interesses. Como exemplos, é possível citar os estudos que identificaram os aspectos negativos da heterogeneidade em relação aos níveis de conhecimento, ao modo de posse da terra (GAO; CHEN, 2016), assimetrias no financiamento, poder e cultura (MILLER, 2016), recursos e interesses (OSTROM, 1994; VEDELD, 2000), cultural e social (RUTTAN, 2006), desigualdade de renda (AGGARWAL; NARAYAN, 2004), idade

(EBNER; FREUND; BALTES, 2006; GAO, 2015; GAO; CHEN, 2016; MANGO et al., 2017; SOETANTO; MULLINS; ACHOUR, 2017; TABERNERO et al., 2015; WEISS; SCZESNY; FREUND, 2016) e gênero (VARUGHESE; OSTROM, 2001; REVOLLO-FERNÁNDEZ et al., 2015).

Apesar de apresentar vários tipos de heterogeneidade, os aspectos abordados são limitados a fatores estáticos, baseados na análise dos custos e benefícios envolvidos, ignorando outros tipos de interesses. Mesmo a confiança é abordada como uma expectativa de comportamento, baseada em relações repetitivas (GHATE; GHATE; OSTROM, 2013a, 2013b). O “homem econômico”, que calcula os custos e benefícios em todas as situações, é uma definição, não uma realidade (WORLD BANK GROUP, 2015). Portanto, é necessário abrir a caixa preta do processo de escolha e tentar compreendê-la (SCHLÜTER, 2010). Isso leva imediatamente à questão dos aspectos cognitivos. Apesar da teoria da ação coletiva abordar a heterogeneidade de interesses, ela não aprofunda na origem desses interesses. Os interesses fazem parte de um processo cognitivo e esses fatores cognitivos não são abordados na referida teoria.

Verifica-se a ausência de estudos relacionando a Teoria da Ação Coletiva aos aspectos cognitivos e aos modelos mentais, mencionados pelo *World Bank Group*. Para compreender o processo de escolha é necessário prestar atenção à forma como os seres humanos pensam e a forma como a história e o contexto influenciam nesse pensamento (SCHLÜTER, 2010; WORLD BANK GROUP, 2015). Ao levar em consideração os aspectos psicológicos e sociais, verifica-se a incompletude dos modelos de análise da ação coletiva. As teorias que abordam os aspectos cognitivos poderiam ser um importante complemento para a análise e podem melhorar o *design* e a implementação de políticas e intervenções de desenvolvimento que visam a escolha e ação humana (WORLD BANK GROUP, 2015).

Verifica-se um grande número de estudos relativos às teorias que abordam esses modelos (BRADLEY, 2000; DENZAU; NORTH, 1994; FETCHENHAUER et al., 2006; GOLLWITZER; MOSKOWITZ, 1996; KAHNEMAN, 2011; KAYSER et al., 2016; LINDENBERG, 2006; MARKIDES, 1997; PETERSON et al., 2000; SCHLÜTER, 2010). Contudo, estes estudos não são associados à análise do comportamento cooperativo, de forma que permanece a necessidade de incluir os aspectos cognitivos como fatores de análise.

A ação coletiva é citada constantemente como fonte de desenvolvimento das pessoas e comunidades. No meio rural, a cooperação é associada a possibilidade de

obtenção de vantagens de escala e de mercados (MCCULLOUGH; PINGALI; STAMOULIS, 2008) e de benefícios que não seriam possíveis de serem atingidos sozinhos (VILPOUX, 2014). No entanto, a falta de modelo adequado de análise da ação coletiva dificulta os avanços nas políticas de desenvolvimento.

A Teoria da Ação coletiva apresenta uma série de fatores que impactam na organização de ações cooperativas, contudo, verifica-se que os aspectos abordados não possuem efeitos lineares em todas as situações, indicando que existem lacunas a serem preenchidas. Muitas dessas lacunas estão relacionadas às diferentes formas de pensar dos indivíduos e como estas influenciam no comportamento cooperativo. Nesse sentido, a hipótese central da pesquisa é de que a forma de pensar dos indivíduos deve ser incluída na análise da ação coletiva e que para isso, ela deve ser considerada como uma forma de heterogeneidade. Em consonância com a hipótese central questiona-se sobre quais os fatores que devem ser incluídos em um modelo de análise da ação coletiva, de forma a incluir os aspectos cognitivos? Os fatores cognitivos podem ser inclusos como fator de heterogeneidade de interesses entre os indivíduos?

Algumas teorias têm abordado os aspectos cognitivos como explicativos dos diferentes comportamentos dos indivíduos em uma mesma situação, como as teorias das lógicas institucionais (FRIEDLAND; ALFORD, 1991; THORNTON; OCASIO, 1999), das multiracionalidades (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014) e das convenções (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1999; 2006). As teorias que consideram os fatores cognitivos humanos não substituem as abordagens existentes sobre a busca autointeressada, mas sim as complementam e aprimoram (WORLD BANK GROUP, 2015). Nesse sentido, outra hipótese de pesquisa é que as teorias mencionadas podem ajudar a explicar a ação coletiva e permitir identificar a heterogeneidade cognitiva entre indivíduos.

1.2 Objetivos

Nessa seção são apresentados o objetivo geral que norteia este estudo, bem como os objetivos específicos relacionados a ele.

1.2.1 Objetivo Geral

Propor um modelo de análise da ação coletiva que envolva os aspectos cognitivos.

1.2.2 Objetivos específicos:

- Desenvolver um modelo de análise da ação cognitiva
- Incluir o modelo desenvolvido para análise da ação cognitiva como fator de análise da heterogeneidade no modelo da ação coletiva.

1.3 Justificativa do estudo

A ação coletiva, ou cooperação, tem sido citada como alternativa para solução de diversos problemas no mundo, como a questão dos bens de uso comum (BAGGIO et al., 2016; OSTROM, 1990; VILLAMAYOR-TOMAS et al., 2016; VOGEL; LIND; LUNDQVIST, 2016), desenvolvimento local (BUAINAIN; GARCIA, 2013; SOUZA FILHO; BONFIM, 2013; STATTMAN; MOL, 2014), eficiência organizacional (BIALOSKORSKI, 2007; OLLILA, 1994), reforma agrária (VILPOUX, 2014), entre outros. Ostrom (1998) menciona que a teoria da ação coletiva é o tema central da ciência política e que, portanto, é indispensável a existência de uma teoria empiricamente fundamentada. Os problemas relativos à ação coletiva permeiam as relações internacionais, os legisladores na elaboração de orçamentos públicos, as burocracias públicas e são a essência das explicações sobre as votações, a formação dos grupos de interesses e o controle cidadão dos governos em uma democracia (OSTROM, 1998).

Verifica-se que além dos aspectos positivos, conflitos dificultam a cooperação e a coordenação, ocasionando dificuldades na condução do trabalho conjunto e desafios que precisam ser superados (OLSON, 1965; OSTROM, 1990; FISCHER; QAIM, 2014). Para solucionar esses conflitos, diversos autores têm analisado a influência da homogeneidade cultural, religiosa, de renda e de benefícios obtidos com a cooperação. Eles demonstraram que esses fatores podem explicar as ações coletivas em alguns contextos, contudo, não são aplicáveis em todos os casos. Nesse sentido, verifica-se o argumento do World Bank Group (2015) sobre a importância de inclusão dos fatores cognitivos na análise do comportamento individual.

A principal contribuição acadêmica e social desse estudo consiste na proposição de uma teoria da ação coletiva que leve em consideração os aspectos cognitivos. Essa consideração pode ajudar a explicar porque muitas ações coletivas falham e quais as características necessárias para que um grupo tenha sucesso na cooperação. Pode ainda ser útil na elaboração e avaliação de políticas públicas para o desenvolvimento local,

através da organização de grupos cooperativos e identificação de alternativas para propiciar o trabalho conjunto.

A análise dos aspectos cognitivos e sua influência no processo de escolha é um aspecto importante na análise da heterogeneidade de interesses, visto que, de acordo com os diferentes modelos adotados, as pessoas podem tomar diferentes decisões em uma mesma situação, devido aos interesses que possuem. Nesse sentido, a avaliação do cognitivo seria considerada desnecessária para os economistas clássicos, visto a homogeneidade do interesse na utilidade econômica. Contudo, ao considerar que as pessoas possuem diferentes interesses e motivações, a análise desses aspectos permite uma abordagem mais realista.

Além dos motivos já apresentados, a importância da ação coletiva tem sido relacionada à história do homem, desde os primórdios da humanidade, quando a união era necessária para enfrentar as adversidades naturais e lutar pela sobrevivência (OSTROM, 2000a). Conforme mencionado, diversos estudos abordam o papel da ação coletiva, tanto no meio rural como em outros setores da sociedade. Contudo, é relevante mencionar a necessidade de identificação dos fatores que facilitam a organização desses grupos e a cooperação entre os indivíduos envolvidos, para que a ação coletiva alcance os benefícios esperados.

1.4 Estrutura da tese

A tese é apresentada em 5 capítulos. O primeiro é constituído pela introdução que aborda o tema proposto, o problema de pesquisa e as justificativas para o estudo.

No segundo capítulo são apresentados os métodos e os procedimentos utilizados para a realização da pesquisa. A metodologia tem como meta esclarecer como foi a análise do fenômeno em estudo e descrever os aspectos metodológicos envolvidos.

O terceiro capítulo é constituído de uma revisão conceitual da literatura. Inicialmente é abordada a Teoria da Ação Coletiva, com a apresentação dos fatores utilizados para explicar a ação coletiva dos indivíduos. Considerando a necessidade de inclusão de fatores cognitivos na análise do comportamento cooperativo, neste capítulo também são apresentados os conceitos e características de teorias que analisam os aspectos cognitivos, como a teoria das lógicas institucionais, multiracionalidades e teoria das convenções. Ao final de cada seção são apresentados os aspectos principais de cada abordagem.

Com base nos aspectos abordados no capítulo 3, o quarto capítulo é composto por um modelo de análise da ação cognitiva e a integração desse modelo na análise da heterogeneidade da ação coletiva.

O capítulo 5 descreve as considerações finais do estudo. São apresentadas as principais conclusões obtidas na pesquisa, bem como as limitações e sugestões de estudos futuros.

Por fim são apresentadas as referências utilizadas ao longo do texto.

2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo apresentam-se os procedimentos metodológicos utilizados na pesquisa. É apresentada e justificada a escolha do método de pesquisa.

As pesquisas podem ser classificadas de diferentes maneiras, contudo, para que a classificação seja coerente, é necessário definir previamente os critérios utilizados. Vergara (2009) propõe a classificação de acordo com os meios e os fins. De acordo com os fins, a autora propõe a divisão em seis tipos de pesquisa, a exploratória, a descritiva, a explicativa, a metodológica, a aplicada e a intervencionista. Nesse estudo foi realizada uma pesquisa metodológica.

Quanto aos meios, Vergara (2009) identifica a pesquisa de campo, de laboratório, documental, bibliográfica, experimental. A realização desse estudo apoia-se em uma pesquisa bibliográfica. A pesquisa bibliográfica baseia-se em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. Por ser de natureza teórica este tipo de estudo é uma parte obrigatória em outros tipos de estudo, visto que através dela é possível ter acesso ao conhecimento sobre a produção científica anterior (RAUPP; BEUREN, 2006). Em quase todos os estudos é exigido algum tipo de trabalho dessa natureza e algumas pesquisas baseiam-se exclusivamente em fontes bibliográficas.

A pesquisa bibliográfica foi realizada mediante busca nas principais bases de dados de artigos, capítulos de livros e outros materiais que subsidiem a discussão proposta. Inicialmente foram realizadas buscas em bases de dados sobre os fatores abordados na teoria da ação coletiva. Optou-se pela utilização das bases de dados *Scopus*, *Web of Science* e *Science Direct*, utilizando-se das palavras-chaves “*collective action*” AND “*commom-pool resources*”; “*cooperation*” AND “*commom-pool resources*”; “*cooperative*” AND “*commom-pool resources*”. Os resultados foram importados para o software StArt, versão 3.3, com a finalidade de organizar, classificar e analisar os estudos. Após a coleta, foram realizadas leituras e eliminados os artigos que não apresentavam relação com o tema, resultando em 267 artigos relacionados ao tema estudado.

Após a leitura e análise dos artigos selecionados, foi realizada uma abordagem similar a técnica de coleta de dados *Snowball* (bola de neve), utilizada em entrevistas nas ciências sociais. A técnica produz uma amostra de estudo através de referências feitas entre pessoas que compartilham ou conhecem outras que possuem algumas características de interesse de pesquisa (BIERNACKI; WALDORF, 1981), ou seja, inicialmente são

identificados alguns sujeitos da pesquisa, que vão indicando mais indivíduos com características similares. Dessa forma, a amostra vai sendo construída, com base em uma cadeia de referências, até chegar a um “ponto de saturação”, que é atingido quando os novos entrevistados passam a repetir os conteúdos já obtidos em entrevistas anteriores, sem acrescentar novas informações relevantes à pesquisa.

Na pesquisa bibliográfica, realizada neste estudo a partir dos estudos iniciais, foram identificados estudos com abordagens sobre o tema de interesse. Dessa forma, incluiu-se na análise livros e artigos publicados em outras bases de dados, que tratam sobre o tema, até chegar em um ponto de saturação. A análise crítica desses estudos permitiu a identificação dos fatores abordados na Teoria da ação coletiva e suas falhas.

Para identificação de contribuições sobre as teorias relativas aos modelos mentais para a análise da ação coletiva, foram realizadas buscas nas bases de dados com a utilização dos termos: “*institutional logic*” AND “*Collective action*” OR “*cooperat**”; “*multirationalities*” OR “*multiple rationalities*” AND “*Collective action*” OR “*cooperat**”; “*Goal fram**” AND “*Collective action*” OR “*cooperat**”; “*Economic of conventions*” OR “*Theory of conventions*” AND “*Collective action*” OR “*cooperat**”. As buscas retornaram poucos resultados. Dessa forma, aplicou-se novamente a metodologia bola de neve, para identificar livros e artigos sobre o tema.

O processo de análise da bibliografia selecionada seguiu os passos descritos anteriormente. No caso da análise da heterogeneidade cognitiva foram analisadas as teorias das lógicas institucionais, multirracionalidades e teoria das convenções, com a finalidade de propor um modelo de análise da ação cognitiva, integrando a forma como as diferentes normas e crenças presentes na sociedade influenciam no comportamento individual. Com base na análise e interpretação da literatura, foram realizadas proposições sobre o processo cognitivo. Por fim, foi integrado o modelo desenvolvido sobre ação cognitiva ao modelo de análise da ação coletiva, com o intuito de complementar a abordagem da heterogeneidade na análise da ação coletiva.

O próximo capítulo apresenta as principais contribuições identificadas na literatura, para a análise proposta neste estudo.

3 DISCUSSÃO TEÓRICA

Nessa seção são apresentadas as principais contribuições da Teoria da ação coletiva para a análise do comportamento cooperativo, a importância da inclusão dos indivíduos na análise, bem como as contribuições das teorias relativas aos aspectos cognitivos, com a finalidade de identificar quais aspectos dessas teorias podem ser incluídos na análise das ações coletivas. Para a análise dos aspectos cognitivos, são apresentadas as teorias das lógicas institucionais, das multiracionalidades e das convenções.

3.1 Teoria da Ação Coletiva

A Teoria da ação coletiva foi proposta inicialmente como uma abordagem neoclássica, pautada exclusivamente na utilidade econômica dos indivíduos. Contudo, Elinor Ostrom propôs uma nova versão da teoria, defendendo que nem todos os indivíduos buscavam somente a utilidade econômica e apresentando outros fatores que impactavam na ação coletiva. Nessa seção são apresentadas as discussões sobre a Teoria da Ação Coletiva, abordando as contribuições iniciais de Mancur Olson, do interesse coletivo e a importância da confiança na ação coletiva.

3.1.1 A teoria da ação coletiva de Mancur Olson

Conforme já mencionado, a Teoria da ação coletiva apresentou destaque a partir da publicação do livro *Logic of Collective Action*, de Mancur Olson (1965). O autor segue um paradigma neoclássico que considera que qualquer agente tomará as decisões de como agir baseado exclusivamente em seu próprio interesse, avaliando os custos e benefícios da ação. O autor menciona que em geral os indivíduos racionais e centrados nos próprios interesses não agem para alcançar os interesses comuns ou do grupo, “a menos que o número de indivíduos do grupo seja bastante pequeno, ou a menos que haja coerção ou algum outro dispositivo especial” (OLSON, 1965, p. 2).

A abordagem de Olson (1965) tem sido utilizada com frequência para análises relacionadas ao aspecto dos bens comuns, aspectos abordados inicialmente por autores como Gordon (1954) e Hardin (1968) que analisam as consequências da superexploração dos recursos naturais. Hardin (1968) apresenta a questão da superexploração dos bens comuns, denominando-a de tragédia dos comuns. De acordo com o autor a tragédia dos comuns refere-se ao fato de que a sociedade é formada por homens “presos” a um sistema

que os obriga a aumentar a exploração sem limites, sem considerar que os recursos são limitados. “A ruína é o destino para o qual todos os homens correm, cada um buscando seu próprio interesse em uma sociedade que acredita na liberdade de uso dos bens comuns” (HARDIN, 1968, p.1244).

De acordo com Olson (1965), os recursos de uso comum são bens coletivos e um indivíduo não pode ser excluído da obtenção de seus benefícios. Uma vez que o bem é produzido, esse indivíduo tem pouco incentivo para contribuir voluntariamente para a provisão do bem. Esse efeito ocorre devido a valores diferenciados entre os indivíduos para determinados bens. Quando um indivíduo associa um alto valor para um bem coletivo, ele se dispõe a investir para a obtenção desse bem. Contudo, os indivíduos que atribuem menor valor ao bem não se dispõem a contribuir, mas têm interesse em consumi-lo. Esses indivíduos são classificados como caronas, cuja presença pode diminuir o sucesso das ações coletivas.

Essa situação é também influenciada pela natureza do objetivo que o grupo possui. Em grupos inseridos no contexto de mercado, os benefícios ligados à ação coletiva são limitados, como o aumento de preço na redução coletiva da produção. Nesse caso, quanto mais empresas participam do grupo, menor será o benefício obtido (grupos exclusivos). Nesses grupos, a presença de carona é altamente prejudicial para os participantes. Em grupos que buscam interesses mais coletivos, como os sindicatos, quanto maior o número de participantes, maiores serão os benefícios para os participantes (grupos inclusivos). Nesse caso a presença de carona não é considerada como problema, sendo mais importante a quantidade de participantes para a obtenção do benefício (OLSON, 1965).

A classificação dos grupos em inclusivos ou exclusivos também está relacionada ao tipo de bem considerado na ação coletiva. Os benefícios dos grupos podem ser classificados entre recursos de acesso comum, bens públicos, bens de pedágio e bens privados, baseado no nível de exclusibilidade e substrabilidade (OSTROM, 2005; 2010; OSTROM; GARDNER; WALKER, 1994). A exclusibilidade refere-se à facilidade com que os membros podem ser excluídos do uso do recurso e a subtração refere-se ao fato do uso de um bem ou serviço por um indivíduo diminuir a disponibilidade desse bem ou serviço para consumo de outros (ACHESON, 2011; OSTROM, 2005).

A classificação dos tipos de bens é apresentada no Quadro 1.

Quadro 1 - Tipos de bens classificados em função da substrabilidade e da possibilidade de exclusão.

		Substrabilidade de uso	
		Alta	Baixa
Dificuldade de excluir potenciais beneficiários	Alta	Recursos de Uso Comum: Bacias de águas subterrâneas, lagos, sistemas de irrigação, pescas, florestas, etc.	Bens públicos: Paz e segurança de uma comunidade, defesa nacional, conhecimento, proteção contra incêndio, previsão do tempo, etc.
	Baixa	Bens privados: Alimentos, vestuários, automóveis, etc.	Bens de pedágio: Teatros, clubes privados, creches.

Fonte: Ostrom (2010, p. 5)

Olson (1965) apresenta ainda uma classificação dos grupos de acordo com o tamanho. Os grupos são classificados em privilegiados, intermediários e latentes. Os privilegiados são grupos pequenos em que pelo menos um membro tem um incentivo para o provimento do bem, mesmo que tenha que arcar com todo o ônus sozinho. Os grupos intermediários são os grupos em que nenhum membro possui incentivo para prover sozinho o bem, mas o número de integrantes não é muito grande e, portanto, é possível perceber se um membro está ou não colaborando. Nesses grupos, a ação coletiva pode ou não ocorrer. Por fim, os grupos latentes são aqueles em que o fato de um membro ajudar ou não a prover o bem não afeta diretamente os outros membros e, assim, ninguém tem incentivos para agir em favor do bem. Nesse caso, a única alternativa seria a presença de incentivos independentes e seletivos (OLSON, 1965).

Para Poteete, Ostrom e Janssen (2011) a teoria da ação coletiva proposta por autores como Mancur Olson foi classificada como teoria convencional dos bens comuns. De acordo com os autores, ela apresentou relevante aplicação, pois no período em que foi proposta havia tantos exemplos mostrando a superexploração severa dos recursos de uso comum que poucos autores encontraram razões para contestá-la. Além de sua aplicação na questão dos bens comuns, a teoria da ação coletiva proposta por Olson apresentou relevantes contribuições na análise das ações cooperativas entre os indivíduos, ao abordar organizações com relações econômicas ou não. Pela teoria de Olson, todos os atores adotam a estratégia que conduziria ao melhor resultado esperado para o próprio interesse e, principalmente no caso dos grupos latentes, independentemente da situação ou contexto, ninguém coopera. De acordo com essa visão, a única solução para o problema seria a imposição de uma solução externa, que mudaria o comportamento dos agentes, mas não seus processos de tomada de decisão (POTEETE; OSTROM; JANSSEN, 2011).

Entre as soluções externas, alguns autores defendem a coordenação pública, afirmando que quanto mais rentável for o recurso para investidores privados, mais urgente é o controle público eficaz (CARRUTHERS; STONER, 1981). Outros defendem o controle privado através da definição clara dos direitos de propriedade (SMITH, 1981; SINN, 1984; SIMMONS; SMITH JUNIOR; GEORGIA, 1996). Contudo, os direitos de propriedade seriam possíveis em bens estáticos, mas em bens não estáticos, como a água ou os recursos pesqueiros, essa solução seria mais difícil (OSTROM, 1990).

Com uma visão crítica a ideia de que somente as soluções externas, públicas ou privadas, poderiam limitar o acesso aos bens comuns e preservá-los, Ostrom (2000a) afirma que em sistemas auto-organizados os níveis de eficiência da ação coletiva são maiores. De acordo com a autora, grupos onde os indivíduos podem se comunicar, desenvolver suas próprias regras, monitorá-las e sancionar aqueles que não estão em conformidade com elas, são mais eficientes. Os grupos auto-organizados podem fazer o que os Governos e os mercados não conseguem fazer, ou fazem de modo ineficiente, tendo em vista que seus membros têm informações cruciais sobre os comportamentos, capacidades e necessidades de outros membros (BOWLES; GINTIS, 2002).

De acordo com Ostrom (2000b, p.138), diversos estudos demonstram que os indivíduos “em todas as esferas da vida e todas as partes do mundo, voluntariamente organizam-se de modo a obter os benefícios do comércio, para fornecer proteção mútua contra o risco e para criar e impor regras que protegem os recursos naturais” (OSTROM, 2000a, p.138). Ostrom (1998) afirma que estudos realizados demonstram que os indivíduos se engajam em ações coletivas para fornecer bens públicos locais ou gerenciar recursos comuns, sem uma autoridade externa para oferecer incentivos ou impor sanções.

Contrariando a visão de Olson de que todos os indivíduos agiriam da mesma maneira, em busca egoísta de seu autointeresse, alguns autores afirmam que o mundo contém vários tipos de indivíduos, alguns mais dispostos do que outros, para iniciar a reciprocidade e alcançar os benefícios da ação coletiva (BOWLES; GINTIS, 2002; OSTROM, 2000a). Trata-se de uma abordagem crítica ao pressuposto do monopólio da utilidade econômica e da racionalidade egoísta apresentada pelas teorias econômicas.

3.1.2 O interesse coletivo

A maioria dos estudos realizados por economistas assume um modelo padrão de indivíduo racional, que Ostrom (2000b) chama de racional egoísta, focado especificamente no bem estar individual. A autora afirma que os experimentos

econômicos demonstram a aplicabilidade do modelo de racionalidade egoísta em prever o resultado em situações de mercados competitivos, mas não em situações de ação coletiva. Ostrom (1998) defende que a natureza humana é uma mistura complexa da busca do interesse pessoal, combinada com a capacidade de adquirir normas internas de comportamento e seguir regras forçadas quando entendidas e percebidas como legítimas.

Pesquisadores das teorias evolutivas tem defendido que o ser humano já nasce com uma capacidade de aprender normas de reciprocidade e normas sociais gerais, que aumentam os retornos da ação coletiva (OSTROM, 1998, 2000a). As normas sociais são entendimentos compartilhados sobre as ações que são obrigatórias, permitidas ou proibidas (CRAWFORD; OSTROM, 1995; OSTROM, 2005). Esses entendimentos compartilhados são aprendidos através da família, da exposição com várias normas sociais nas mais diversas situações, porém podem apresentar diferenças entre uma cultura e outra (OSTROM, 2000a). Essas diferenças são defendidas por Bowles e Gintis (1998) ao definir as normas como traços culturais que governam ações, que afetam o bem-estar dos outros, mas que não podem ser reguladas por contratos incontestáveis. As normas e regras são construídas e reconstruídas através da interação humana, nas mais diversas situações (CRAWFORD; OSTROM, 1995).

Ostrom (1998) menciona que as normas sociais compartilhadas influenciam nas decisões de cooperação dos indivíduos. São as normas sociais que constroem uma situação de ação e podem ser pensadas como as estratégias adotadas pelos participantes em situações em curso (OSTROM, 2005). Contudo, em um jogo repetido com possibilidade de escolher entre cooperar ou não, os indivíduos que iniciam cooperando e passam por situações de oportunismo da outra parte, tendem a mudar o comportamento e param de cooperar (OSTROM, 1998, 2000a). Desse modo, as normas sociais podem construir um sistema de cooperação e operar por um longo período de tempo, desde que as crenças, anteriormente delineadas, não forem alteradas pela experiência, de modo a destruir a avaliação feita por cada indivíduo sobre as crenças que os outros compartilham e as estratégias prováveis que os outros adotarão (OSTROM, 1994).

Como alternativa para essa possibilidade de mudanças de comportamentos, a comunicação face-a-face tem sido constantemente abordada. Ostrom (1998) menciona que em situações do jogo do prisioneiro, no qual os indivíduos tem a possibilidade de comunicação face-a-face antes da decisão de cooperar ou não, eles tendem a fazer promessas condicionais uns aos outros e, potencialmente, de construir a confiança que os outros vão retribuir, obtendo assim um resultado melhor que a ação individualista. O

intercâmbio de informações ao longo do tempo fortalece os laços de troca e resolução conjunta de problemas (KREMER; TALAMINI, 2013). Ostrom (2003) menciona que a comunicação pode favorecer a cooperação por seis motivos: 1) transfere informações daqueles que podem descobrir uma estratégia ótima para aqueles que não entendem completamente qual estratégia conjunta seria otimizada; 2) permite a troca de promessas; 3) aumenta a confiança mútua e afeta as expectativas do comportamento dos outros; 4) agrega valor à estrutura de recompensa subjetiva; 5) reforça os valores normativos anteriores; e, 6) facilita o desenvolvimento de uma identidade grupal.

A comunicação permite que os participantes discutam como eles entendem a estrutura do cenário e como eles podem melhorar conjuntamente seus resultados (OSTROM, 2008). Assim, demonstram a capacidade de decisão das regras que irão determinar as atividades daquele grupo, sem a interferência de um grupo externo. Essas regras não precisam ser escritas e muitas vezes são conscientemente criadas por indivíduos para mudar a estrutura de situações repetitivas, que eles mesmos enfrentam na tentativa de melhorar os resultados obtidos (OSTROM, 2005). Todas as regras contêm prescrições que proíbem, permitem ou requerem alguma ação ou resultado e as regras de trabalho são as que são usadas, monitoradas e aplicadas quando os indivíduos fazem escolhas sobre as ações que tomarão quando fizerem escolhas coletivas (CRAWFORD; OSTROM, 1995; OSTROM, 1992b). É importante ressaltar a necessidade dos entendimentos compartilhados para a efetividade da regra, visto que se não existir nenhum significado compartilhado quando uma regra é formulada, haverá confusão sobre quais ações são necessárias, permitidas ou proibidas (OSTROM, 2005).

Quando os acordos são determinados pelo próprio grupo, vários mecanismos podem ser utilizados pelos membros para que sejam cumpridos, visto que as regras seriam inúteis se as pessoas que elas afetam não soubessem de sua existência, não esperassem que outros monitorem seu comportamento em relação a essas regras e não recebessem sanções por não atendê-las (OSTROM, 1992b). Alguns dos mecanismos de monitoramento são agências governamentais externas, usuários empregados como monitores ou os próprios usuários (OSTROM, 1990; POTEETE; OSTROM, 2004). Contudo, verifica-se que os mecanismos externos podem possuir falhas, devido à falta de informações completas sobre o comportamento dos membros do grupo. No caso das agências externas, elas precisam contratar os monitores, com o desafio de fazer com que esses monitores façam o seu trabalho (OSTROM, 1990).

Ostrom (2010) menciona que em diversos grupos auto-organizados, os usuários criaram regras para determinar quem poderia usar os recursos e formas próprias de monitoramento e sanção. O interesse próprio daqueles que negociaram o acordo os levará a monitorar uns aos outros, diminuindo assim os custos de monitoramento, e a penalizar as infrações observadas para que o acordo seja cumprido (OSTROM, 1990, 1994).

De acordo com Bowles e Gintis (2002), o desmantelamento da cooperação, que muitas vezes aflige as ações coletivas, pode ser evitado se as oportunidades de monitoramento mútuo e punição de indivíduos que não cooperam forem incorporadas na estrutura das interações sociais. Para que o monitoramento seja considerado efetivo, ele deve ser acompanhado por critérios considerados justos de sanção para os membros que quebram as regras. Em diversos grupos auto-organizados, os participantes desenvolveram uma variedade de instrumentos formais ou informais para sancionar se as regras forem quebradas (OSTROM, 1999). O monitoramento e a punição são elementos essenciais, visto que se o risco de ser punido for baixo, a previsibilidade de uma situação é reduzida e a instabilidade pode crescer ao longo do tempo. Se o risco de monitoramento e sanção for alto, os participantes podem esperar que os outros membros façam escolhas dentro do conjunto de ações permitidas e necessárias (OSTROM, 2005).

Ações que possibilitam aumentar a visibilidade das atuações dos pares nas comunidades, juntamente com políticas para aumentar a eficácia das formas de sanção, podem contribuir para a escolha de soluções cooperativas para os problemas (BOWLES; GINTIS, 2002). Em jogos do dilema do prisioneiro, Fehr e Gächter (2000) verificaram que quando as sanções são permitidas, a cooperação não se deteriora e, apesar do anonimato, a cooperação aumenta. Contudo, quando a punição não é permitida, a cooperação inicial tende a desaparecer. Uma comunidade eficaz monitora o comportamento de seus membros, tornando-os responsáveis por suas ações (BOWLES; GINTIS, 2002).

Além do monitoramento e sanções, dois aspectos são bastante discutidos na Teoria da ação coletiva com relação aos seus impactos na possibilidade de cooperação entre os indivíduos: o tamanho do grupo e a heterogeneidade do grupo. De acordo com Olson (1965), o tamanho do grupo pode ser associado aos objetivos da ação coletiva, relacionando os grupos inclusivos e exclusivos. Baland e Platteau (1996) argumentam que nos grupos pequenos, os membros tendem a ter relacionamentos frequentes e altamente personalizados e, portanto, têm um forte incentivo para considerar as consequências, a longo prazo, de suas escolhas, em vez de prestar atenção exclusiva aos

custos e benefícios imediatos. Além disso, essa relação mais próxima permite que as pessoas tenham mais informações sobre as ações e preferências do outro (BALAND; PLATTEAU, 1996).

Contudo, diversos estudos demonstram que a influência do tamanho do grupo não é constante, e que muitas outras variáveis mudam à medida que o tamanho do grupo aumenta (AGRAWAL, 2000; AGRAWAL; GOYAL, 2001; GAUTAM, 2007; SIMIYU et al., 2017). Existem vantagens e desvantagens entre os vários impactos do tamanho em outras variáveis e uma hipótese é que o tamanho do grupo tem uma relação curvilínea para o desempenho (OSTROM, 2000b). Poteete, Ostrom e Janssen (2011) reforçam a complexidade do papel do tamanho do grupo sobre a ação coletiva. Eles afirmam que estudos demonstraram que o tamanho do grupo afeta as perspectivas da ação coletiva, mas não de forma clara, pois a natureza da relação depende dos objetivos da ação coletiva e das interações sociais em determinados contextos, que se determinam pela relação entre diversas variáveis. O tamanho do grupo é considerado importante, embora os efeitos dessa variável sejam difíceis de prever (ESTEBAN; RAY, 2001).

Fischer e Qaim (2014) apresentam contrapontos com relação ao tamanho do grupo, demonstrando que em algumas situações os grupos maiores podem ter benefícios, enquanto em outras os grupos pequenos possuem vantagens. Os autores mencionam que grupos maiores garantem economias de escala, devido à redução de custos de transação e aumento do poder de barganha, incentivando assim os indivíduos a participarem do grupo. Em contrapartida, a coordenação requer uma comunicação efetiva, o que é mais fácil em pequenos grupos, além de possuir uma coesão social mais forte (FISCHER; QAIM, 2014). Agrawal (2000) defende que os grupos maiores possuem maiores condições e mais recursos para monitoramento e sanções.

Muitos pesquisadores tem defendido que grupos menores possuem vantagens em relação aos maiores, pois são mais homogêneos e a homogeneidade é considerada um fator importante para o sucesso da ação coletiva (BALAND; PLATTEAU, 1996; OSTROM, 2000b; VEDEL, 2000). O fator heterogeneidade dos grupos é bastante discutido entre os pesquisadores da ação coletiva, principalmente relacionado aos aspectos culturais, diferenças na natureza dos interesses que vários indivíduos podem ter em uma ação coletiva particular e de variação na disponibilidade de dotações de recursos (BALAND; PLATTEAU, 1996).

Os aspectos culturais estão relacionados a questão étnica, racial, religiosa e educacional. A heterogeneidade cultural existe quando há mais de uma comunidade de

interpretação ou comunidade de valores compartilhados, entre os membros de um grupo (BARDHAN; DAYTON-JOHNSON, 2002). Baland e Platteau (1996) mencionam que as diferenças culturais podem ter um impacto negativo na ação coletiva, tendo em vista que podem ocasionar diferentes interpretações das regras, convenções sociais e normas de apoio à cooperação. A heterogeneidade cultural pode dificultar a construção de consenso e a execução das regras por causa de problemas assumidos de desconfiança e falta de compreensão mútua, causando entraves para a ação coletiva (GAUTAM, 2007; MILLER, 2016; RUTTAN, 2006; VARUGHESE; OSTROM, 2001). Se os participantes em uma situação vêm de muitas culturas diferentes, falam línguas diferentes e não possuem confiança entre si, os custos de elaborar e sustentar regras efetivas são maiores (OSTROM, 2005).

O segundo fator de heterogeneidade considerado é a diferença dos interesses. Vedeld (2000) afirma que a homogeneidade nos interesses econômicos é um pré-requisito absoluto para a ação coletiva em um grupo social. Quando os membros de um grupo possuem interesses diferentes na gestão de um recurso, a definição de um objetivo comum é um desafio (BALAND; PLATTEAU, 1996; OSTROM, 2000b; VARUGHESE; OSTROM, 2001).

A heterogeneidade de interesses está relacionada a interesses diferentes com relação ao uso de um determinado recurso e pode levar a conflitos (VARUGHESE; OSTROM, 2001). Baland e Platteau (1996) citam como agravante dos conflitos o fato de alguns usuários de recursos terem oportunidades alternativas de obtenção de renda. Esse é o caso dos proprietários que possuem maiores ativos econômicos. Contudo, quando os interesses são semelhantes, eles podem aumentar consideravelmente a probabilidade de uma organização ser bem sucedida, se eles investirem seus recursos na organização de um grupo e na elaboração de regras para governar esse grupo, como os grupos privilegiados de Olson (1965). Alguns autores tem associado a heterogeneidade de interesses com as questões de gênero, ao mencionar que diferentes interesses entre homens e mulheres podem levar a diferentes percepções de custo e benefícios (VARUGHESE; OSTROM, 2001; REVOLLO-FERNÁNDEZ et al., 2015). Além disso, a idade é citada como fator influenciador na tomada de decisões sobre os diferentes interesses (GAO, 2015; GAO; CHEN, 2016; TABERNERO et al., 2015), bem como nas diferentes percepções sobre os fatos (EBNER; FREUND; BALTES, 2006; MANGO et al., 2017; SOETANTO; MULLINS; ACHOUR, 2017; WEISS; SCZESNY; FREUND, 2016).

A terceira fonte de heterogeneidade é a possibilidade de diferentes quantidades de dotações ou ativos. De acordo com Baland e Platteau (1996), enquanto as duas primeiras causas de heterogeneidade são um forte impedimento para a ação coletiva, não se pode dizer o mesmo da terceira causa. Tal afirmação se baseia na existência dos grupos privilegiados, inicialmente abordado por Olson (1965) e retomado por outros autores (BALAND; PLATTEAU, 1996, 1999; OSTROM, 2000b; VARUGHESE; OSTROM, 2001; WANGEL; BLOMKVIST, 2013). De acordo com Ostrom (2000b) os proprietários que possuem ativos econômicos mais substanciais podem ter interesses semelhantes aos que possuem menos recursos ou podem diferir substancialmente em múltiplos atributos.

Baland e Platteau (1996) mencionam que esse fator somente pode ser prejudicial nos casos excepcionais, quando transferências financeiras são necessárias para compensar as potenciais perdas, devido a dificuldades em efetuar esses pagamentos por parte dos participantes com menores quantidades de recursos. Nos grupos com heterogeneidade de ativos, normas bem definidas são a solução, com regras acordadas que distribuem benefícios e custos de forma justa, tanto na regra de escolha coletiva usada, quanto no tipo de heterogeneidade existente na comunidade (OSTROM, 2000b).

Varughese e Ostrom (2001) afirmam que, apesar dos recorrentes argumentos de que grupos homogêneos possuem mais sucesso na ação coletiva, a heterogeneidade não possui um efeito linear na probabilidade de ação coletiva e um efeito pequeno na sustentabilidade dessas ações. A heterogeneidade é identificada por Poteete, Ostrom e Janssen (2011) como um atributo que apresenta diferentes comportamentos, nas mais variadas situações estudadas, ou seja, a heterogeneidade dos grupos possui dependência com a alteração de outras variáveis, assim como o tamanho do grupo. Ostrom (2000b) afirma que em vez de se concentrar sobre o tamanho ou os vários tipos de heterogeneidade por si só, é importante analisar como essas variáveis afetam outras variáveis, como, por exemplo, o impacto sobre o cálculo de custo-benefício dos envolvidos na negociação e acordos de sustentação.

No caso dos estudos organizacionais, a heterogeneidade tem sido ligada a vantagem competitiva. As abordagens convencionais na gestão estratégica sustentam que as principais fontes de vantagem competitiva são os ativos de conhecimento que são construídos ao longo do tempo, através de processos de criação, integração e compartilhamento de conhecimento (FOSS, 2010). Nesse sentido, a heterogeneidade entre os indivíduos é um fator benéfico para as organizações, visto que decisões passadas e as características dos indivíduos que tomam decisões importantes, afetam a empresa

mesmo quando eles não estão mais na organização (FELIN; FOSS, 2005). Foss (2010) associa a heterogeneidade dos indivíduos à formação das rotinas e capacidades, visto que essas são criadas e se transformam a partir da ação individual e evoluem com a subsequente interação individual e coletiva. A heterogeneidade no contexto, ambiente e na situação coletiva desencadeia resultados organizacionais, bem como individuais. As diferenças de desempenho entre as empresas são impulsionadas por diferenças de eficiência, que de alguma forma podem ser atribuídas a construções coletivas, como rotinas, capacidades, competências e similares (FELIN; FOSS, 2005).

Ostrom (2000b) entende que a heterogeneidade entre os participantes do grupo pode ser superada com a aprendizagem das normas estabelecidas pelo grupo e pela busca de objetivos comuns. De acordo com a autora, a partir de objetivos comuns os indivíduos atuarão em busca das diferenças e na resolução dos conflitos. A troca de compromisso mútuo aumenta a confiança, cria e reforça as normas e o desenvolvimento de uma identidade de grupo que são considerados os principais benefícios do processo de comunicação (OSTROM, 1998).

3.1.3 Confiança e ação coletiva

A ideia de que os indivíduos podem se envolver na resolução de problemas para aumentar os ganhos a longo prazo, fazer promessas, construir reputação de confiabilidade, corresponder à confiança com a confiança e punir aqueles que não são confiáveis, refuta a suposição de que os indivíduos buscam apenas seu autointeresse, com comportamento egoísta e desejo de retornos de curto prazo (OSTROM, 1999). O aspecto da confiança, mediante a interação entre os indivíduos, é um aspecto considerado de muita importância na solução de problemas de ação coletiva (OSTROM, 2010b). Um grupo dentro do qual existe uma grande confiabilidade e uma ampla confiança é capaz de realizar muito mais do que um grupo comparável sem essa confiabilidade e confiança (COLEMAN, 1988). A confiança que um indivíduo tem sobre o outro, os investimentos em reputação e as possibilidades de reciprocidade nos comportamentos são determinantes nas relações entre os agentes e nos níveis de cooperação (OSTROM, 1998).

Ostrom (1998, 2003) defende que os indivíduos tendem a aprender com as interações com os outros, sobre a frequência com que estes usam normas como a reciprocidade, aprendem a reconhecer e lembrar quem são os indivíduos confiáveis e não confiáveis. As pessoas cooperam com os indivíduos mais confiáveis, que possuem boas chances de terem o comportamento esperado, com base em interações anteriores,

informações sobre história social ou pistas visuais e verbais. Os indivíduos constroem uma reputação confiável, tentando resistir às tentativas de obter ganhos a curto prazo em detrimento da perda de oportunidades para grandes benefícios a longo prazo. Eles punem aqueles que quebram as regras ou simplesmente não foram recíprocos no passado, e utilizam uma visão de longo prazo.

Dessa forma, as relações sociais entre os atores se desenvolvem a partir de uma rede de referências ou relacionamentos anteriores e formam uma relação de confiança (KREMER; TALAMINI, 2013). A confiança de que os outros também serão recíprocos está altamente correlacionada com as normas de cada um, mas é também afetada pela informação coletada sobre a reputação de outros jogadores e a estimativa do risco de extensão de confiança (OSTROM, 2003). É importante mencionar que a noção de confiança, proposta por Ostrom (2003), está diretamente relacionada à noção de reciprocidade e reputação, visto que a confiança é conceituada como a avaliação da probabilidade do outro agente envolvido na relação executar uma ação específica.

Com relação ao desenvolvimento da confiança nas relações, esta tem sido associada ao capital social da organização ou grupo. O capital social geralmente se refere à confiança, à preocupação com os membros do grupo, à vontade de viver segundo as normas da comunidade e a punir aqueles que não o fazem (BOWLES; GINTIS, 2002). A abordagem do capital social leva em consideração a confiança e normas de reciprocidade, redes e formas de envolvimento cívico e instituições formais e informais, como causas de comportamento e resultados sociais coletivos (OSTROM; AHN, 2006).

De acordo com Bowles e Gintis (2002), alguns fatores influenciam o desenvolvimento do capital social, como o fato de que em uma comunidade a probabilidade de os membros que interagem hoje, interagirem no futuro é alta e, portanto, há um forte incentivo para agir de forma cooperativa agora para evitar retaliações no futuro. Além disso, a frequência de interação entre os membros da comunidade reduz o custo e aumenta os benefícios associados com as informações sobre as características, comportamentos recentes e possíveis ações futuras de outros membros. Os indivíduos que confiam uns nos outros para manter os acordos e usar a reciprocidade em suas relações entre si, enfrentam menores custos esperados envolvidos no monitoramento e sanção mútua ao longo do tempo (OSTROM, 2000b).

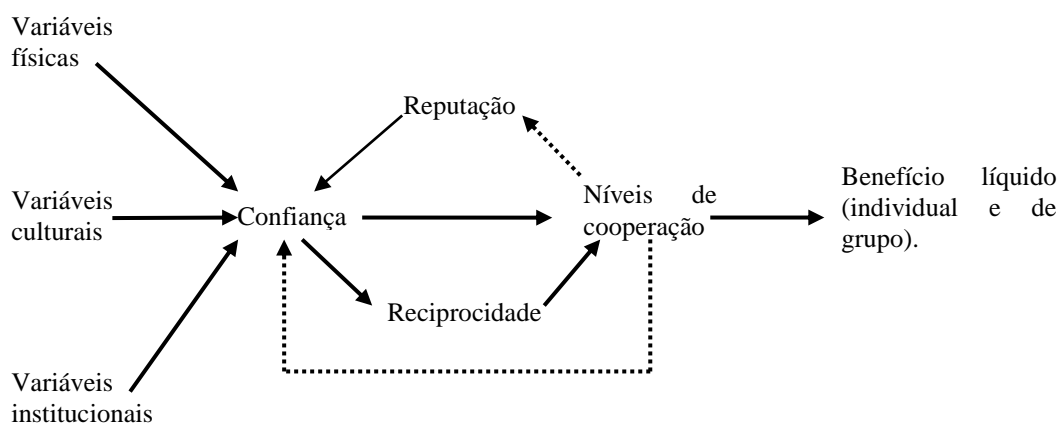
Ostrom e Ahn (2006) mencionam que as diversas formas de capital social são responsáveis por desenvolver a confiança, que facilita a ação coletiva. A confiança é aprimorada quando os indivíduos são confiáveis, são conectados em rede e estão dentro

das instituições que recompensam o comportamento honesto (OSTROM; AHN, 2006). A interação repetitiva entre os indivíduos é considerada uma forte característica das redes e uma forma importante de capital social, pois oferece incentivos para que os indivíduos criem uma reputação de confiança. Mesmo indivíduos que tendem a se comportar de forma oportunista tendem a manter a cooperação, pois eles desejam obter ganhos de transações futuras com o outro (OSTROM; AHN, 2006). Além disso, as redes têm como vantagem o compartilhamento das informações entre os membros.

Com relação às instituições, elas desempenham importante papel no desenvolvimento da confiança, visto que criam incentivos para que as partes que participam das transações se comportem de forma confiável. Essa influência no comportamento pode ser direta, através dos mecanismos de recompensas e punições, ou indireta, ao ajudar os indivíduos a se governarem fornecendo informações, conselhos técnicos, mecanismos alternativos de resolução de conflitos, entre outros (OSTROM; AHN, 2006).

Na ausência de instituições, relações anteriores, ou redes, a fonte de confiança está relacionada ao nível individual. A confiança de que os outros também serão recíprocos está altamente correlacionada com as próprias normas e pode sofrer alterações com as informações de reputação. No caso de ausência dessas informações, a confiabilidade de um indivíduo é resultante das características consideradas confiáveis do próprio avaliador (OSTROM; AHN, 2006). Nesse sentido, são utilizadas como fatores de decisão as características físicas do indivíduo e o conjunto de normas internas (OSTROM, 2003). A Figura 1 apresenta como os fatores analisados influenciam na confiança e nos níveis de cooperação dos indivíduos.

Figura 1 - Variáveis que influenciam a confiança nas relações sociais e influenciam na cooperação



Fonte: Ostrom (2003, p. 51)

Conforme indicado na Figura 1, Ostrom (2003) defende que os níveis de cooperação entre os indivíduos são influenciados por variáveis físicas, culturais e institucionais, bem como pelas experiências anteriores, refletidas na reputação e na reciprocidade. Nesse sentido, a cooperação é adaptativa, pois é um comportamento influenciado por vários fatores, como os costumes culturais, os traços de personalidade e percepções pessoais (PARKS; JOIREMAN; VAN LANGE, 2013). Diversos estudos abordam a importância da confiança (BEITL, 2014; CASTILLO et al., 2011; CASTILLO; SAYSEL, 2005; GHATE; GHATE; OSTROM, 2013a, 2013b; KLUVÁNKOVÁ-ORAVSKÁ; CHOBOTOVÁ, 2006; MIAO et al., 2015; OSTROM; AHN, 2006; PARKS; JOIREMAN; VAN LANGE, 2013; VILLAMAYOR-TOMAS et al., 2014), da reciprocidade (CASTILLO; SAYSEL, 2005; VÉLEZ; STRANLUND; MURPHY, 2009) e do capital social de forma geral (GARCIA-AMADO et al., 2012; GURNEY et al., 2016; KAYE-ZWIEBEL; KING, 2014; LÓPEZ-GUNN, 2012; MEINZEN-DICK et al., 2016; MIAO et al., 2015; OSTROM, 1994; WAGNER et al., 2007) na ação coletiva. Contudo, além destas variáveis, outras são consideradas importantes para a análise da ação coletiva dos indivíduos.

3.1.4 Outras variáveis que influenciam a ação coletiva

No caso de uso de recursos comuns, Ostrom (1990) afirma que estudos demonstram que algumas variáveis influenciam positivamente a ação coletiva, com indivíduos agindo de forma independente. São essencialmente variáveis internas à situação, como o número total de participantes, o número de participantes minimamente necessários para alcançar o benefício coletivo, a taxa de desconto do uso do bem, semelhanças de interesses e a presença de participantes com liderança ou outros ativos.

Ostrom apresentou oito princípios do *design* que demonstram características comuns em ações coletivas exitosas, relacionadas a recursos de uso comum (POTEETE; OSTROM; JANSSEN, 2011). A autora (1990, 2000a) apresenta cada um desses princípios e analisa como eles proporcionam incentivos para a realização de ações coletivas:

1- *Limites bem claros, principalmente no caso de recursos comuns*: a presença de limites determinados possibilita aos participantes identificar com quais indivíduos a

cooperação deve ocorrer (OSTROM, 2000a). A definição dos limites sociais influencia os incentivos para a cooperação e a clareza dos limites do sistema de recursos restringe os problemas relacionados às externalidades. Nesse caso, a imposição das normas no grupo se torna mais fácil (POTEETE; OSTROM; JANSSEN, 2011).

2 – *Equivalência entre custos e distribuição dos benefícios*: normas que respeitam essa equivalência são aceitas com mais facilidade. Uma desigualdade nas regras pode fazer com que alguns participantes se recusem a cumpri-las por considera-las injustas (POTEETE; OSTROM; JANSSEN, 2011). Ostrom (2000a) afirma que relacionar proporcionalmente os custos do usuário com os benefícios que obtêm é um elemento fundamental para estabelecer um sistema justo. Se alguns usuários obtêm todos os benefícios e pagam apenas parte dos custos, outros usuários tendem a se recusar a cumprir as regras.

3 – *Acordos de escolha coletiva*: refere-se ao fato de que a maioria dos indivíduos afetados por um regime de recursos pode participar na tomada de decisão e modificação de suas regras. De acordo com Ostrom (2000a), regimes de recursos que utilizam este princípio são capazes de adaptar melhor as regras às circunstâncias locais e elaborar regras que são consideradas justas pelos participantes, tendo em vista que as regras são elaboradas pelo próprio grupo e não por imposição externa.

4 – *Monitoramento*: os indivíduos responsáveis por monitorar o cumprimento das regras devem ser responsáveis frente aos participantes do grupo. De acordo com Ostrom (2000a), a maioria dos regimes de recursos sobreviventes em longo prazo, escolhe os seus próprios monitores, que são responsáveis perante os usuários. Outra possibilidade é os próprios usuários manter um olho sobre as condições de recursos, bem como sobre o comportamento do usuário. Um monitoramento confiável aumenta a confiança para os usuários cooperarem sem temer o comportamento oportunista dos demais.

5 – *Gradação das sanções*: de acordo com esse princípio, os participantes utilizam formas de sanções que dependem da gravidade e do contexto da infração. De acordo com Poteete, Ostrom e Janssen (2011), a gradação das sanções estimula quem infringiu uma regra a voltar a ter obediências às normas, criando um ambiente de confiança.

6 – *Mecanismos de resolução de conflitos*: mecanismos simples e rápidos para solução dos conflitos e que produzam resoluções conhecidas pela comunidade podem limitar conflitos que reduzem a confiança (POTEETE; OSTROM; JANSSEN, 2011).

7 – *Reconhecimento mínimo dos direitos*: de acordo com Ostrom (1990), esse princípio refere-se ao direito dos participantes de conceberem suas próprias instituições

e regras, sem a interferência de autoridades governamentais externas. Regimes de recursos, sem reconhecimento por entidades governamentais, vêm atuando por um longo período de tempo, mas precisam confiar quase inteiramente na unanimidade para mudança de regras. Caso não siga a unanimidade e um participante seja contrário, ele pode procurar autoridades externas para ameaçar o sistema (POTEETE; OSTROM; JANSSEN, 2011). Contudo, Ostrom (2000a) afirma que se as regras possuírem legitimidade, as autoridades externas dão o reconhecimento de tais regras, e os participantes tenderão a cumpri-las.

8 – *Empreendimentos aninhados*: de acordo com Ostrom (1990), esse princípio estabelece que apropriação, provisão, monitoramento, execução, resolução de conflitos e atividades de governança podem ser organizadas em várias camadas de grupos aninhados. Poteete, Ostrom e Janssen (2011) afirmam que unidades de pequena escala podem ser coerentes com as regras para as condições locais, mas apresentam a importância das instituições de grande escala na governança da interdependência entre as unidades menores. Nesse sentido, Ostrom (2000a) afirma que vários pequenos grupos auto-organizados são aninhados a um grupo maior. Nesse caso, Ostrom apresenta uma solução para a ação coletiva nos grandes grupos, apresentada inicialmente como improvável por Olson (1965).

Esses princípios são utilizados para caracterizar entidades de ação coletiva que sobreviveram ao longo do tempo através da auto-governança. Conforme pode ser observado nos conceitos propostos na análise estrutural de Elinor Ostrom, e nos princípios propostos pela autora, é evidente a importância atribuída aos aspectos da confiança, reputação, reciprocidade, normas, monitoramento e sanções. Contudo, diversos estudos analisaram a presença ou ausência dos referidos princípios em iniciativas de ação coletiva, através de análises empíricas em grupos. Os resultados de forma geral demonstram que os princípios não apresentam uma constância nos grupos de ação coletiva, ou seja, cada um dos princípios tem aplicações diferentes de acordo com o tipo de grupo estudado (BAGGIO et al., 2016; CARDONA et al., 2014; COX; ARNOLD; VILLAMAYOR, 2010; GARI et al., 2017; HALL, 1998; VILLAMAYOR-TOMAS et al., 2016; VOGEL; LIND; LUNDQVIST, 2016; WILSON; OSTROM; COX, 2013).

De forma geral, os fatores analisados pela Teoria da Ação Coletiva não possuem um efeito linear na explicação da cooperação, e dessa forma existem desafios a serem superados quanto à explicação do comportamento cooperativo dos indivíduos.

3.1.5 Identificação dos principais aspectos da Teoria da ação coletiva

Ao longo do tempo, a Teoria da Ação Coletiva buscou compreender quais as razões e fatores que levam os indivíduos a agirem coletivamente. Contudo, conforme mencionado, os fatores não apresentaram a mesma importância em todas as situações de ação coletiva. Nesse sentido, é importante analisar as inter-relações entre os fatores defendidos, bem como suas relações com os tipos de bens e os tipos de grupos.

O tipo de bem produzido pelo grupo é importante para identificação dos fatores necessários para a cooperação. Conforme mencionado, os bens podem ser classificados entre bens de acesso comum, públicos, de pedágio e privados, baseado no nível de exclusibilidade e substrabilidade (OSTROM, 2005; 2010; OSTROM; GARDNER; WALKER, 1994).

O tipo de bem influencia o tipo de grupo mais indicado. Nos casos que têm como foco os bens privados, grupos exclusivos são mais indicados, devido à possibilidade de impedir o acesso dos caronas e à diminuição dos benefícios com o ingresso de mais participantes. Quando se tratam de bens públicos, grupos inclusivos são preferidos, tendo em vista que neste tipo de grupos os caronas não prejudicam os benefícios dos outros participantes e quanto maior o número de participantes maiores os benefícios.

Os bens de pedágio encaixam-se nas duas categorias. Existe a possibilidade de excluir os caronas, mas a baixa substrabilidade dos benefícios limita a importância dessa exclusão. Nesse caso a escolha entre grupos inclusivo ou exclusivo não é importante. Nos bens comuns, os caronas são um problema, mas estes são de difícil exclusão, ao contrário dos bens privados. Para esse tipo de bens seria preferível a organização em grupos exclusivos, o que é difícil em função das dificuldades de exclusão, o que explica os problemas de coordenação que levam a tragédia dos comuns.

A relação entre os tipos de bens e o tipo de grupo é apresentada no Quadro 2.

Quadro 2 - Tipos de bens e de grupos de acordo com a substrabilidade e exclusibilidade

		Substrabilidade de uso	
		Alta	Baixa
Dificuldade de excluir potenciais beneficiários		Recursos de Uso Comum: Grupos exclusivos seriam o tipo ideal, mas é um desafio e grupos inclusivos acabam dominando.	Bens públicos: Grupos inclusivos geram maiores benefícios.
	Alta		

	Baixa	Bens privados: Grupos exclusivos	Bens de pedágio: Tipo de grupo não é importante. Grupos inclusivos e exclusivos podem ser utilizados.
--	-------	--	--

Em grupos exclusivos o carona é altamente prejudicial para os participantes, enquanto em grupos inclusivos a presença de carona não é considerada um problema (OLSON, 1965). Nesse sentido, a cooperação dos membros é muito mais importante nos grupos exclusivos, e, portanto, o primeiro aspecto que deve ser considerado na análise é a natureza do grupo e o tipo de bem. Nesse sentido, os tipos de bens e de grupos são determinantes na identificação do nível de cooperação necessário entre os indivíduos.

A análise da ação coletiva é mais complexa nos grupos exclusivos, principalmente de bens comuns, onde a cooperação é indispensável e a exclusão difícil. Entender os mecanismos responsáveis dessa ação coletiva é mais complexo quando a cooperação é necessária, como nos grupos exclusivos, e possui um interesse mais limitado nos grupos inclusivos, quando a cooperação efetiva dos participantes não é tão relevante. Normalmente a literatura não faz essa diferença, tratando os problemas de forma equivalente, o que pode explicar as discrepâncias nos resultados que tratam da importância do tamanho do grupo, já que os grupos inclusivos tendem a ser maiores que os exclusivos.

O modelo de base da análise da ação coletiva identifica os aspectos que contribuem para o comportamento cooperativo dos indivíduos e a diminuição das ações oportunistas. Ostrom (1990) resume esses aspectos nos 8 princípios apresentados na seção 3.1.4. A análise desses princípios permite identificar alguns aspectos que devem ser considerados na análise da ação coletiva. A presença de limites claros facilita a identificação dos indivíduos que participam do grupo, com os quais deve-se cooperar e quais as regras e normas que devem ser seguidas. A presença de limites possibilita uma melhor aplicação das normas do grupo, devido a identificação clara dos indivíduos que devem ser monitorados e do que pode ser feito. Contudo, a importância desses limites depende do grau de substrabilidade. Se essa é baixa, o não respeito aos limites fixados não interfere nos benefícios dos outros participantes, o que reduz o impacto da variável. Em consequência, fixar limites claros é importante em caso de alto grau de substrabilidade. Esse aspecto é relacionado a importância do tamanho do grupo, pois em grupos menores o controle sobre o respeito aos limites fixados fica mais fácil.

O segundo princípio, sobre equivalência entre custos e benefícios, está relacionado a distribuição justa dos benefícios, de acordo com os custos envolvidos na obtenção do bem, ou seja, está relacionado ao sentimento de justiça. Para que ocorra essa equivalência são necessárias regras de distribuição dos benefícios consideradas justas. A participação de todos na elaboração dessas regras é retratada no terceiro princípio. A consideração das regras como justas é derivada da participação e exposição dos pontos de vistas e crenças individuais, para construção de acordos que atendam aos requisitos considerados justos por todos. Como para a fixação de limites, esses princípios só fazem sentido em caso de possibilidade de substrabilidade dos benefícios. Nesse caso, para que as regras sejam eficientes na restrição ao comportamento oportunista, é necessário o monitoramento (princípio 4), sanções gradativas (princípio 5) e mecanismos rápidos para resolução dos conflitos que surgem entre os indivíduos (princípio 6). O monitoramento, as sanções e a resolução conjunto dos conflitos somente serão possíveis com a legitimidade dessas regras perante grupos externos, como as entidades governamentais (princípio 7).

A possibilidade de criação de regras compartilhadas, monitoramento e sanção em grupos maiores é defendida por Ostrom (2000) através do oitavo princípio, que propõe a criação de várias camadas de empreendimento aninhados, nos quais vários pequenos grupos auto organizados são aninhados a um grupo maior. Nesse caso, Ostrom propõe uma solução para a ação coletiva nos grandes grupos, apresentada inicialmente como improvável por Olson (1965). Essa proposta indica a possibilidade de normas compartilhadas em grupos maiores, visto que a divisão em vários grupos pequenos aninhados possibilita o monitoramento e a punição daqueles que não cumprem as regras, além de facilitar a criação de normas de comportamento aceitas, através da junção dos integrantes em grupos mais homogêneos. Esse princípio é importante no caso de bens comuns, onde existe substrabilidade dos benefícios e a dificuldade de exclusão impede a formação de grupos exclusivos.

Os oito princípios apresentados como necessários para o sucesso da ação coletiva estão diretamente relacionados ao tipo de bem e a presença de normas e regras. Em caso de possibilidade de subtrair os benefícios dos membros do grupo, as normas e regras são os aspectos mais importantes para a ação coletiva. Elas devem ser consideradas justas, de acordo com o conjunto de crenças individuais, pois somente assim serão aceitas por todos e inspirarão confiança. A confiança e legitimidade das regras são facilitadas em grupos

pequenos e homogêneos, tornando mais provável a existência de indivíduos com crenças parecidas e, portanto, com sentidos de justiça parecidos.

Nos grupos pequenos e homogêneos as interações entre os indivíduos tendem a ser mais corriqueiras e, portanto, existe uma repetitividade dos contatos entre os integrantes. Essa repetição permite aos integrantes do grupo criarem uma confiança de que os demais agirão de acordo com as regras. Mesmo em casos de não repetição, nos grupos homogêneos se o indivíduo identificar que o outro possui comportamentos similares ao seu, ele pode atribuir um grau de confiabilidade àquele indivíduo (OSTROM, 2005). Na presença da confiança, a necessidade e os custos de monitoramento são menores. Quando se aborda o papel das regras e normas na ação coletiva, estas estão intimamente relacionadas ao monitoramento.

O monitoramento tem sido defendido como essencial para o sucesso da cooperação, visto que em situações sem fiscalização existe uma probabilidade muito maior do indivíduo se tornar oportunista (OSTROM, 2005). Conforme apresentado, não existem consensos quanto às fontes de monitoramento e o papel destas na ação coletiva. Contudo, o monitoramento interno apresenta vantagens em custos e na efetividade para a cooperação, visto que o interesse próprio daqueles que negociaram o acordo os levará a monitorar uns aos outros, diminuindo assim os custos de monitoramento, e a penalizar as infrações observadas para que o acordo seja cumprido (OSTROM, 1990, 1994). Apesar do monitoramento entre participantes poder causar conflitos em grupos pequenos, e prejudicar as relações de confiança, nesses grupos o monitoramento interno tem aumentado o nível de cooperação (VAN LAERHOVEN; ANDERSSON, 2013). Nos grupos pequenos o monitoramento está relacionado às questões de confiança e confiabilidade, pois as transações repetitivas de sucesso tendem a diminuir as necessidades de monitoramento e aumentar a cooperação.

Nos grupos grandes o monitoramento externo pode ser mais eficiente, mas dificulta a criação de confiança e a aceitação das normas aplicadas, gerando problemas de ação coletiva. Esse tipo de monitoramento pode ser aplicado nos grupos inclusivos, onde não há problemas de substrabilidade e a necessidade de cooperação entre os indivíduos não é tão importante. Nesse sentido, em grupos exclusivos, que exigem cooperação e redução dos comportamentos oportunistas, a utilização de grupos menores apresenta maior eficiência, devido à possibilidade de monitoramento mais eficaz e com menores custos pelo próprio grupo. Além disso, grupos menores e mais homogêneos facilitam a criação de normas aceitas por todos e, portanto, mais eficazes na regulação do

comportamento. Nos grupos inclusivos, a presença de carona não causa prejuízos aos membros e o aumento do tamanho do grupo apresenta um impacto positivo. Portanto, nesses grupos não é necessário homogeneidade entre os participantes.

Apesar das divergências quanto as fontes de monitoramento mais efetivas, existe um consenso de que na presença de monitoramento é necessário que existam punições para aqueles que não cooperam. A aplicação de formas de sanção consideradas justas pelo grupo pode contribuir para ações cooperativas de resolução dos problemas. Essa legitimidade das normas e das formas de monitoramento e sanção é mais fácil em grupos consensuais, com padrões aceitos por todos, o que ocorre principalmente em grupos menores e homogêneos.

Além da importância do monitoramento e das sanções, a literatura associa o sucesso da ação coletiva a homogeneidade dos grupos. A homogeneidade tem sido defendida como importante condição para o estabelecimento de redes de contatos, relações de confiança, estabelecimento de normas compartilhadas, reputação e reciprocidade, comunicação e cumprimento das normas criadas. A homogeneidade dos grupos é associada ao sucesso da ação coletiva e é principalmente relacionada aos aspectos culturais, diferenças na natureza dos interesses que vários indivíduos podem ter em uma ação coletiva particular e de variação na disponibilidade de dotações de recursos (BALAND; PLATTEAU, 1996; BARDHAN; DAYTON-JOHNSON, 2002; GAUTAM, 2007; OSTROM, 2000b, 2005; VARUGHESE; OSTROM, 2001; VEDELD, 2000).

Conforme apresentado pela teoria da ação coletiva, a análise da homogeneidade tem sido associada essencialmente aos aspectos ligados aos interesses, recursos e cultura, abordando características individuais ou grupais que retratem esses tipos de homogeneidade. Os diferentes tipos de heterogeneidade causam impactos significativos no estabelecimento e cumprimento de normas e regras compartilhadas. Em grupos com heterogeneidade de interesses, dificilmente os integrantes conseguirão chegar em um consenso sobre os limites justos de equivalência entre custos e benefícios, pois os valores atribuídos serão diferentes. Além disso, serão atribuídos diferentes valores ao monitoramento e as formas de punição. Tal situação se repete na presença de heterogeneidade de recursos, onde os indivíduos com maiores recursos podem exercer poder sobre os demais integrantes do grupo e obter vantagens. Dessa forma a distribuição dos custos e benefícios pode não ser considerada justa pelos participantes, levando a quebra das normas. A homogeneidade cultural, por sua vez, está mais diretamente ligada as normas compartilhadas, visto que grupos com origens étnicas e religiões diferentes

tendem a possuir crenças e convenções diversas e, portanto, possuem dificuldades em construir normas compartilhadas. É importante mencionar que a homogeneidade apresenta papel relevante nos grupos que necessitam de cooperação efetiva, quando existe possibilidade de substrabilidade.

No entanto, a homogeneidade também é importante nos grupos inclusivos de bens comuns, pois o ideal seria que esses grupos fossem exclusivos, o que é um desafio pela dificuldade de exclusão dos participantes. Nesse sentido, a presença de substrabilidade é determinante no efeito dos fatores, defendidos pelo modelo de base da ação coletiva. O Quadro 3 apresenta os fatores de análise importantes para o sucesso da ação coletiva em função do tipo de grupo.

Quadro 3 - Fatores importantes para o sucesso da ação coletiva, de acordo com o tipo de grupo

Fatores	Presença de substrabilidade (grupos essencialmente exclusivos*)	Ausência de substrabilidade (grupos essencialmente inclusivos)
Tamanho do grupo	Grupos pequenos, que possibilitam a comunicação, monitoramento interno e homogeneidade.	Grupos grandes, pois quanto mais integrantes, maiores os benefícios.
Normas e Regras	Necessárias para delimitar o que os indivíduos podem e devem fazer.	Regras uteis para a organização do grupo.
Confiança	Importante, pois facilita o respeito as normas e regras, limitando os caronas.	Não é importante, pois os caronas não são um problema.
Monitoramento	De preferência interno, pois possui maior facilidade para monitorar.	Pode ser externo ou interno, pois não é importante.
Punições	São necessárias, com o estabelecimento de sanções gradativas.	Não são uteis e podem até prejudicar, afugentando os membros e diminuindo o tamanho do grupo.
Homogeneidade	Necessária. Possibilita a confiança e a geração de normas compartilhadas.	Não é necessária.

* Nessa categoria consideram-se também os grupos com bens comuns, que são normalmente inclusivos, mas que poderiam beneficiar-se com exclusão.

Apesar de muitos autores evidenciarem a importância da homogeneidade pelos benefícios que gera na ação coletiva, existem divergências sobre a importância dessa variável e seus efeitos não são lineares.

A primeira explicação levantada nessa tese é que a homogeneidade é importante apenas quando existe substrabilidade dos benefícios. Nesse caso, para bens públicos ou de pedágio, a homogeneidade do grupo não é importante. Outra explicação levantada na tese para explicar as divergências sobre o papel da homogeneidade é que outros aspectos devem ser considerados. Pessoas pertencentes a mesma cultura, com os mesmos níveis de recursos e com interesses homogêneos podem ter diferentes comportamentos devido a forma como avaliam determinada situação. A diferença na forma de avaliar uma situação está relacionada aos aspectos cognitivos do indivíduo, que não foram incluídos na análise da ação coletiva.

Os indivíduos realizam diferentes avaliações e interpretações de uma situação. Essa avaliação está relacionada aos valores que o indivíduo possui. Esses valores orientam a motivação e explicam as ações individuais e podem ser associados ao conjunto de normas entendidas como legítimas pelo indivíduo. As normas mudam o valor interno que os participantes colocam em uma ação ou em um resultado.

De acordo com Ostrom (2005), os indivíduos tentam criar um modelo mental ou uma representação de situações diversas, de modo a serem capazes de tomar decisões razoáveis. Essa representação é afetada por pelo menos duas fontes básicas, suas experiências anteriores e a cultura compartilhada ou sistema de crenças em que um indivíduo está inserido. Dessa forma, as experiências que diferentes indivíduos tiveram e a sua interpretação podem diferir substancialmente e é possível que um único indivíduo possa ter mais de um modelo mental, ou que o modelo mental dos participantes na mesma situação seja diferente.

Para compreender a heterogeneidade de motivações e crenças é necessário compreender quais são as normas e crenças coletivas, em um nível macro, e como elas influenciam os comportamentos individuais, em nível micro, aspectos abordados nos modelos de micro fundamentos, apresentados na próxima seção.

3.2 Micro fundamentos

A visão tradicional dos mercados tem sido ao longo do tempo questionada por autores que buscam a aplicação de uma visão mais sociológica. Granovetter (1985) argumenta que todas as formas de interação econômica estão centradas nas relações sociais, o que ele chamou de *embeddedness*. Fligstein (1985; 1996) afirma que existe uma sociologia subjacente aos processos econômicos e que existe uma pluralidade de relações sociais que estruturam os mercados dentro e entre as sociedades. De acordo com o autor,

os mercados são construções sociais que refletem a construção político-cultural das empresas.

A abordagem dessas relações sociais e dos motivos que direcionam as ações apresentou um avanço nos últimos anos, com o aumento de estudos relacionados à economia comportamental. Esses estudos baseiam-se principalmente em três aspectos: o comportamento não é baseado somente no autointeresse, ou seja, os indivíduos possuem outros interesses que podem nortear as suas ações; os indivíduos possuem diferentes comportamentos quando considerada a influência do tempo nas decisões, ao analisar custos e benefícios presentes ou futuros; e, as referências, como o *status quo* e as expectativas, podem afetar as preferências dos indivíduos (WEBER; WHILE, 2005).

A principal contribuição da economia comportamental é o reconhecimento de que a teoria econômica tradicional é uma teoria incompleta, pois omite características importantes que entram no processo de decisão de um indivíduo (WEBER; WHILE, 2005). Os seres humanos têm motivações complexas, incluindo interesse próprio limitado, bem como normas de comportamento adequado e outras preferências em relação à determinada ação. Isso explica porque diferentes participantes, com base em suas preferências, adotam diversas estratégias na mesma situação (OSTROM, 2005). Weber e While (2005) entendem que o comportamento econômico defendido pela economia comportamental aumenta a possibilidade de que mesmo as coisas tão básicas como as preferências sejam afetadas pelas instituições, a cultura e as redes sociais que envolvem um indivíduo ou a sociedade.

Os pesquisadores da teoria dos micro fundamentos têm defendido que para explicar a questão coletiva, em sua identidade, aprendizagem, conhecimento ou capacidades, deve-se iniciar pela compreensão do indivíduo, especificamente a natureza subjacente as escolhas, as habilidades, as propensões, a heterogeneidade, os propósitos, expectativas e motivações (FELIN et al., 2012; FELIN; FOSS, 2005). As lacunas relacionadas aos níveis anteriores à ação coletiva, os micro fundamentos, não podem ser ignoradas e precisam ser explicadas. Ao abordar essas lacunas é necessário envolver o nível de ação e interação individual (ABELL; FELIN; FOSS, 2008). Os indivíduos são heterogêneos e isso revela a importância de relacionar explicitamente os níveis individual e coletivo (FELIN; FOSS, 2005; FOSS, 2010; JEPPELSON; MEYER, 2011).

A abordagem dos micro fundamentos concentra-se em fenômenos coletivos que precisam de explicação, especificamente a criação, desenvolvimento, reprodução e gerenciamento de construções coletivas, como rotinas e capacidades organizacionais

(FELIN et al., 2012). De acordo com Barney e Felin (2013), os micro fundamentos são baseados no individualismo metodológico, que propõe que as crenças, preferências e interesses dos indivíduos constituíam um ponto de partida frutuoso para construir teorias de como as estruturas sociais se originam e evoluem ao longo do tempo.

A abordagem dos indivíduos como centrais na análise de construções coletivas, como as rotinas, pode auxiliar na explicação de como elas são criadas e se transformam, de como aparecem as interações individual e coletiva (FELIN; FOSS, 2005). As rotinas podem ser consideradas ações coletivas entre indivíduos, construídas a partir de micro fundamentos (ABELL; FELIN; FOSS, 2008; FELIN et al., 2012). De acordo com Felin et al. (2012), os micro fundamentos incluem como componentes constituintes, os indivíduos, processos e estrutura, e interações dentro e entre esses componentes, que contribuem para a agregação e emergência das construções coletivas.

De acordo com Hodgson (2007), o conceito de individualismo metodológico possui uma série de ambiguidades e apresenta diferentes abordagens, sendo algumas relacionadas somente ao indivíduo e outras relacionadas ao indivíduo e suas interações. Ao analisar os micro fundamentos, Hodgson (2012) menciona que a teoria proposta por Abell, Felin e Foss (2008) não possui um posicionamento claro sobre a necessidade de ir além das explicações somente em termos individuais e minimiza o papel das relações ou estruturas.

Em resposta a crítica de Hodgson (2012), Barney e Felin (2013) defendem que os micro fundamentos não são baseados exclusivamente nos indivíduos. É o problema de reduzir tudo aos indivíduos que ignora as interações entre eles, bem como o contexto da própria organização. As interações individuais podem assumir formas complexas e levar a surpreendentes resultados agregados e emergentes que são difíceis de prever com base no conhecimento das partes constituintes (BARNEY; FELIN, 2013).

Contudo, se as crenças, expectativas e aspectos cognitivos dos indivíduos são determinantes na construção coletiva, é necessário entender quais são as origens e diferenças dos fatores em nível individual e como esses fatores são agregados ao nível coletivo (FELIN et al., 2012). De acordo com Hodgson (2012), a proposta de micro fundamentos não é clara em relação a essas explicações. O autor menciona que a proposta demonstra a importância de entender a psicologia e as motivações individuais, mas que isto já foi defendido por muitos autores e, dessa forma, a teoria dos micro fundamentos não apresentou evolução significativa nessa explicação.

Existe um grande número de pesquisas que afirmam ser da área dos micro fundamentos, contudo, há um consenso muito pequeno sobre o que realmente constitui uma pesquisa de micro fundamentos. Vários desses estudos baseiam-se em questões importantes, mas pode-se debater se eles realmente contemplam os micro fundamentos. Nenhum artigo, por exemplo, aborda de forma significativa a questão central, as relações entre os níveis micro e macro, questão que aparentemente deveria estar no cerne de qualquer discussão sobre micro fundamentos (BARNEY; FELIN, 2013).

De acordo com Thornton, Ocasio e Lounsbury (2012), um dos principais desafios do desenvolvimento dos micro fundamentos é o estabelecimento de um conjunto coerente de suposições sobre o comportamento individual e de grupo. Nesse sentido, Foss e Lindenberg (2013) defendem que os micro fundamentos devem reconhecer a natureza interligada da cognição e da motivação, através dos objetivos globais dos membros de um grupo. Sendo assim, a análise da cognição e das formas de pensar dos indivíduos pode auxiliar na explicação das preferências e comportamentos heterogêneos, que consequentemente impactam nas construções coletivas.

3.3 Os modelos mentais

Na economia tradicional, os indivíduos analisam reflexivamente todos os custos e benefícios antes de tomar uma decisão, o que coloca os aspectos cognitivos e motivacionais em uma caixa preta, simplificando os aspectos humanos (FREESE, 2009). O autor defende que entender exatamente o que está acontecendo internamente no indivíduo, para produzir uma preferência particular, leva a um vocabulário mais explicitamente cognitivo ou neurológico, onde podem ocorrer grandes diferenças entre os atores, levando a uma heterogeneidade de aspectos cognitivos.

Alguns autores defendem que a análise da forma como os humanos pensam e como a sociedade e o contexto impactam nessa forma de pensar pode ajudar a compreender o comportamento humano. Tal possibilidade pauta-se no fato de que as pessoas são atores maleáveis e emocionais, cuja decisão é influenciada por fatores contextuais, redes sociais locais, normas sociais e modelos mentais compartilhados (DENZAU; NORTH, 1994; WORLD BANK GROUP, 2015).

O Relatório do *World Bank Group* (2015), que aborda a importância de considerar os aspectos cognitivos, está baseado em três princípios: 1) As pessoas pensam de forma automática, ou seja, fazem a maioria dos julgamentos e a maioria das opções de forma automática, não deliberativamente; 2) As pessoas pensam socialmente, isto é, como as

peças agem e pensam muitas vezes depende do que os outros ao seu redor fazem e pensam; e 3) As pessoas pensam com modelos mentais, ou seja, os indivíduos em uma determinada sociedade compartilham uma perspectiva comum sobre a forma como o mundo ao seu redor faz sentido.

O primeiro princípio leva em consideração que os indivíduos possuem duas formas de pensar, automática e deliberativa. Essas duas formas são designadas por alguns autores como Sistema 1 e Sistema 2. O sistema 1 opera automaticamente e rapidamente, com pouco ou nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário. O sistema 2 aloca atenção às atividades mentais laboriosas que o requisitam. Ele é mais lento, deliberativo, esforçado, sério e reflexivo (KAHNEMAN, 2003, 2011; STANOVICH; WEST, 2000). O sistema automático influencia a maioria de nossos julgamentos e decisões, sob a influência dos modelos mentais recebidos (WORLD BANK GROUP, 2015). O pensamento automático nos faz simplificar os problemas e vê-los através de quadros estreitos, formados a partir das nossas premissas sobre o mundo, baseadas em associações que automaticamente vêm à mente, e sistemas de crenças que consideramos corretos.

O segundo princípio refere-se ao fato de que as pessoas são seres sociais influenciados por redes sociais, identidades, preferências e normas sociais. Nesse sentido, a maioria das pessoas se preocupa com o que os que estão ao seu redor pensam, como eles se enquadram em seus grupos e imita o comportamento dos outros quase automaticamente (WORLD BANK GROUP, 2015). Esse princípio coloca em evidência a importância das expectativas sociais, reconhecimento, padrões de cooperação, reciprocidade e normas sociais.

O terceiro princípio refere-se aos modelos mentais. Quando as pessoas pensam, elas usam conceitos, categorias, identidades, protótipos, estereótipos, narrativas causais e visões de mundo tiradas de suas comunidades e todos esses são exemplos de modelos mentais. Os modelos mentais afetam o que os indivíduos percebem e como eles interpretam o que eles percebem. Sem modelos mentais do mundo, seria impossível que as pessoas tomassem a maioria das decisões (KIM, 1993; MARKIDES, 1997; WORLD BANK GROUP, 2015) e sem modelos mentais compartilhados, seria impossível, que as pessoas desenvolvessem instituições, solucionassem problemas de ação coletiva, sentissem a sensação de pertencimento ou de compreensão mútua (DENZAU; NORTH, 1994; WORLD BANK GROUP, 2015). O desenvolvimento de um entendimento

compartilhado sobre um assunto ajuda os membros do grupo a prever ações futuras dos outros membros e a trabalhar de forma coordenada (PETERSON et al., 2000).

Nesse sentido, os indivíduos podem apresentar diferentes modelos mentais, cada um associado a diferentes normas que orientam o comportamento (WORLD BANK GROUP, 2015). Denzau e North (1994) mencionam que as instituições são mecanismos externos para a mente que os indivíduos criam e seguem para estruturar e ordenar o meio ambiente e seus comportamentos.

Contudo, conforme mencionado anteriormente, para que as normas, crenças ou convenções sejam seguidas, é imprescindível a legitimidade compartilhada destas perante o indivíduo e o grupo. Devido à importância dos entendimentos compartilhados entre os indivíduos de um grupo para a eficácia da ação coletiva (PETERSON et al., 2000), as seções a seguir apresentam teorias que discutem a forma como as normas gerais da sociedade influenciam a interpretação dos indivíduos e o seu modo de agir.

3.3.1 Lógicas institucionais

A ideia central do neo-institucionalismo é que as organizações estão profundamente inseridas em ambientes sociais e políticos, o que sugere que as práticas e estruturas organizacionais são muitas vezes reflexões ou respostas a regras, crenças e convenções incorporadas num ambiente mais amplo (POWELL, 2007). Friedland e Alford (1991) defendem que a sociedade é um sistema interinstitucional contraditório, ou seja, que ela é composta por diferentes instituições que podem ser contraditórias ou possuir relações entre si e, portanto, não podem ser analisadas de forma isolada. As instituições são consideradas “sistemas simbólicos, formas de ordenar a realidade e, assim, tornar a experiência de tempo e espaço significativa” (FRIEDLAND; ALFORD, 1991, p. 243). Os autores afirmam que a sociedade é formada por diversas lógicas institucionais.

As lógicas fornecem aos indivíduos e organizações sistemas de significado e critérios para entender os papéis, identidades e comportamentos sociais apropriados (SMETS; GREENWOOD; LOUNSBURY, 2015; FUENFSCHILLING; TRUFFER, 2014). A teoria das lógicas institucionais é uma teoria para a compreensão das influências do nível social na cognição e comportamento de atores individuais (DIMAGGIO, 1997).

As lógicas institucionais são "práticas materiais, suposições, valores, crenças e regras pelas quais os indivíduos produzem e reproduzem sua subsistência material, organizam o tempo e o espaço e dão sentido à sua realidade social" (THORNTON;

OCASIO, 1999, p. 804). São simbolicamente fundamentadas, estruturadas organizacionalmente, politicamente defendidas e tecnicamente e materialmente impostas (FRIEDLAND; ALFORD, 1991). As lógicas institucionais são historicamente variantes e são moldadas por mudanças estruturais econômicas e sociais (FLIGSTEIN, 1985). De acordo com Greenwood et al. (2010, p. 521), as lógicas institucionais fornecem os "princípios fundamentais da sociedade" e orientam a ação social. São determinações sociais aprovadas do que é correto, que possibilitam aos atores fazerem sentido da sua situação e como interpretar a sua realidade.

Isso significa que dois atores podem perceber e agir sobre a mesma situação de forma muito diferente devido às diferentes lógicas institucionais nas quais eles operam (SMINK et al., 2015). Tal situação pode ser explicada pela proposição de Fejerskov (2016) de que as lógicas funcionam tanto em um sentido latente como aparente: aparente pelo modo de agir intencional e latente pela forma involuntária ou imprevisível como elas orientam ou moldam as interpretações e ações dos atores.

O conjunto de regras institucionais é relacionado aos principais setores da sociedade, como o capitalismo ou mercado, o estado, a democracia, a religião e a família (FRIEDLAND; ALFORD, 1991). Esses setores são definidos por um conjunto de símbolos culturais e práticas materiais que compõem seus princípios organizacionais, que explicam os vocabulários de motivos, as lógicas de ação e os sentidos de si próprios para os que dividem uma mesma lógica institucional (THORNTON; JONES; KURY, 2005).

De acordo com Friedland e Alford (1991), a lógica institucional do capitalismo ou do mercado é a acumulação e a mercantilização da atividade humana, ou seja, todas as ações são baseadas em compras e vendas com a análise de valores monetários. A lógica do estado está baseada na racionalização e a regulação da atividade humana por hierarquias legais e burocráticas. A democracia está baseada na participação e extensão do controle popular. A lógica da religião está baseada em converter todas as questões em expressões de princípios morais absolutos, aceitos voluntariamente na fé. E a lógica familiar é comunitária, baseada em relações sociais com obrigações recíprocas e incondicionais. Posteriormente, Thornton, Ocasio e Lounsbury (2012b) defenderam um conjunto de setores institucionais mais inclusivos: mercado, estado, comunidade, família, religião, profissão e corporação. As características das lógicas institucionais são apresentadas no Quadro 4.

Quadro 4 - Tipos de lógicas ideais das ordens institucionais

Categorias	Família	Religião	Estado	Mercado	Profissão	Corporação	Comunidade
Metáfora raiz	Família como firma	Templo como banco	Mecanismo de redistribuição	Transações	Profissão como rede relacional	Corporação como hierarquia	Limites comuns
Fontes de legitimidade	Lealdade incondicional	Importância da fé e da sacralidade na economia e na sociedade	Participação democrática	Preços compartilhados	Experiência pessoal	Posição da firma no mercado	Crença na confiança e reciprocidade
Fontes de autoridade	Dominação patriarcal	Carisma do sacerdote	Dominação burocrática	Ativismo dos acionistas	Associação profissional	Alta administração	Compromisso com valores da comunidade
Fontes de identidade	Reputação familiar	Associação com divindade	Classe econômica e social	Anônimo	Associação com a qualidade da reputação	Papéis burocráticos	Conexão emocional e reputação
Bases das normas	Pertence a família	Membros da congregação	Cidadãos em uma nação	Autointeresse	Membros em alianças e associações	Empregados da firma	Membros do grupo
Bases da atenção	Status na família	Relação com o sobrenatural	Status dos grupos de interesse	Status no mercado	Status na profissão	Status na hierarquia	Investimento pessoal no grupo
Bases da estratégia	Aumentar a honra familiar	Aumentar o simbolismo religioso dos eventos naturais	Aumentar os bens comunitários	Aumentar a eficiência do lucro	Aumentar a reputação pessoal	Aumentar o tamanho e a diversificação da firma	Aumentar o status e honra dos membros
Mecanismos de controle informal	Política familiar	Chamada de adoração	Política de bastidores	Analistas da indústria	Celebridades profissionais	Cultura organizacional	Visibilidade das ações
Sistema econômico	Capitalismo familiar	Capitalismo ocidental	Capitalismo do bem-estar	Capitalismo de mercado	Capitalismo pessoal	Capitalismo gerencial	Capitalismo cooperativo

Fonte: Thornton, Ocasio e Lounsbury (2012b, p.73)

A multiplicidade de lógicas que forma a sociedade leva à complexidade e pluralidade das organizações (GREENWOOD et al., 2011), visto que os indivíduos que compõem uma organização podem ser guiados por diferentes lógicas. Todos os campos são caracterizados por uma multiplicidade de lógicas e mesmo quando uma parece ser dominante, continuará sendo caracterizada por demandas conflitantes (FEJERSKOV, 2016). Thornton, Jones e Kury (2005) e Greenwood et al. (2011) defendem que quando os atores e organizações individuais são influenciados por lógicas diferentes, eles atuam de forma híbrida. Algumas das lutas mais importantes entre grupos, organizações e classes são sobre as relações apropriadas entre instituições e por qual lógica institucional as diferentes atividades devem ser reguladas (FRIEDLAND; ALFORD, 1991).

Lee e Lounsbury (2015) afirmam que, ao longo dos últimos anos, o escopo da pesquisa sobre lógicas institucionais tem buscado estudar como as organizações respondem a complexidade institucional, que envolve diversas pressões associadas a lógicas institucionais múltiplas e seus conflitos. Nesse sentido, as lógicas institucionais têm sido utilizadas como base para análises empíricas em diversos setores como indústria de publicações (THORNTON; OCASIO, 1999; THORNTON; JONES; KURY, 2005), finanças (LOUNSBURY, 2007; MARQUIS; LOUNSBURY, 2007), legislação (SMETS; GREENWOOD; LOUNSBURY, 2015), tecnologia da informação (MARSCHOLLEK; BECK, 2012), saúde (GOODRICK; REAY, 2011; DUNN; JONES, 2010), microfinanças (ZHAO; LOUNSBURY, 2016), arquitetura e contabilidade (THORNTON; JONES; KURY, 2005), negócios familiares (JASKIEWICZ et al., 2016; REAY; JASKIEWICZ; HININGS, 2015), sindicatos (PERNICKA; REICHEL, 2014) e escritórios para resolução de conflitos (PURDY; GRAY, 2009).

Considerando a influência das lógicas institucionais sobre os comportamentos dos agentes nos mais variados setores, busca-se verificar como essas lógicas podem se traduzir em racionalidades diferentes, com o conceito de racionalidades múltiplas. De acordo com Schedler e Ruegg-Sturm (2014), a abordagem das lógicas institucionais fornece um quadro teórico que é útil para uma análise de diferentes racionalidades.

3.3.2 Multiracionalidades

Os economistas argumentam que a tomada de decisão pelos indivíduos ocorre de forma racional (FRIEDLAND; ALFORD, 1991). Schedler e Ruegg-Sturm (2014) afirmam que desde a era do Iluminismo, considerou-se que as decisões e os

conhecimentos só são bons se forem fundamentados por meio de reflexão e análise racionais. Nesse sentido, as ações e decisões são classificadas em racionais e irracionais.

A noção de racionalidade é associada à tomada de decisões e à ação baseada na razão. Max Weber (1994) abordou a questão da racionalidade na tomada de decisão e nas ações em seus estudos ao afirmar que uma decisão ou uma ação é considerada propositalmente racional se ela se encaixa em uma relação racional entre os meios e o fim. De acordo com o autor, usar um meio com o qual um determinado fim não pode ser alcançado seria, portanto, irracional. O conceito de racionalidade determina que um ator racional age de uma certa maneira, para alcançar o fim pretendido (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014).

Weber propôs quatro tipos de racionalidades: prática, teórica, substantiva e formal (BOLAN, 1999; HOTHÖ; POLLARD, 2007). A racionalidade prática está relacionada ao comportamento calculista e egoísta, no qual o indivíduo analisa metodicamente as opções para atingir seus objetivos (KALBERG, 1980). A racionalidade teórica é o processo em que os seres humanos procuram domínio sobre o mundo através da atribuição de causalidade desenvolvida por conceitos abstratos cada vez mais precisos, em detrimento da ação (BOLAN, 1999). A racionalidade substantiva é uma ordem de ação sob determinados padrões que levam em consideração a contextualização do indivíduo, e não somente um cálculo puramente dos fins e dos meios. Os padrões de ação são baseados em valores postulados e aceitos, como nos casos da religião, e dessa forma diferentes estilos de vida defendem seus próprios valores como racionais e rotulam outros como irracionais (BOLAN, 1999; KALBERG, 1980). Por fim, a racionalidade formal codifica a racionalidade prática, com referência a uma visão de valor substancialmente racionalizada do mundo, em leis, regras, regulamentos e padrões formalmente estruturados (BOLAN, 1999).

Os quatro tipos de racionalidades defendidos por Weber demonstram que a ideia de que somente existe uma racionalidade, e aqueles que não agem de acordo com essa racionalidade são irracionais, não explica corretamente o comportamento humano. Seguindo essa mesma linha de defesa, Habermas (1987) argumenta que a racionalidade não pode ser considerada apenas como uma função exclusiva da maximização dos resultados. De acordo com o autor, uma ação é considerada racional quando ela é plena de sentido e quando ela é compreendida em seu contexto. Em cada situação pode-se aplicar um ou mais tipos de racionalidades. A aplicação desses diferentes tipos de racionalidades leva a diferentes comportamentos em uma mesma situação.

Outros autores, entre eles Ostrom (2000a), mencionaram que as pessoas não agem exclusivamente baseadas em uma racionalidade econômica, e que outros motivos levam as pessoas a terem diferentes comportamentos. Em situações de ação coletiva, por exemplo, as pessoas podem assumir diferentes racionalidades para determinação dos seus comportamentos. A racionalidade, nesse contexto, é entendida como uma lógica de ação, com uma maneira específica de pensar, falar e agir, que resulta em um sentido lógico em si mesma (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014). De acordo com os autores, a racionalidade estabelece um tipo ideal e permite que as pessoas tomem decisões e atuem como uma comunidade.

A racionalidade pode ser considerada como produto da interação social e da colaboração e não meramente uma característica organizacional (CABANTOUS; GOND; JOHNSON-CRAMER, 2010). Esse sentido coletivista-construtivista da racionalidade considera-a como um resultado e um pré-requisito dos processos de interação em grupos de atores, que definirá se determinada ação é legítima perante aquele grupo (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014).

Os padrões racionais considerados legítimos podem ser alterados ao longo do tempo, por diversos fatores, contudo, para que o grupo possua uma identidade de significados, considerados como racionais, é necessária certa estabilidade. Schedler, Ruegg-Sturm, (2014) defendem que esse conjunto de significados compartilhado pelos diversos grupos pode levar a diferentes comportamentos dos indivíduos em uma mesma situação.

A racionalidade é a lógica de ação, raciocínio e construção de uma comunidade de significado (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014), ou seja, a construção de uma lógica de interpretação comum das diferentes lógicas institucionais existentes, por um grupo de pessoas em interação. Considerando que as racionalidades são relacionadas a comunidades de significado, então, conseqüentemente, diferentes grupos em diferentes contextos podem desenvolver racionalidades diferentes (TVERSKY; KAHNEMAN, 1981), gerando uma multiplicidade de tipos de racionalidades. Contudo, para que as racionalidades se tornem adequadas para uma análise, é necessário um sistema de referência de racionalidades ideais e típicas (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014).

Em geral, a literatura busca caracterizar os tipos ideais, de acordo com os contextos analisados, denominando as racionalidades de diferentes formas: racionalidade técnica, racionalidade organizacional da comunicação e da cooperação e racionalidade política (DERMER; LUCAS, 1986); racionalidades voltadas ao meio, racionalidades de

crenças e racionalidades voltadas ao fim (SINGER, 1991); racionalidade da eficiência, racionalidade baseada em valor e racionalidade autointeressada (DYCK, 1997; JONES; GRAHAM, 2009); racionalidades técnicas, políticas, processuais e transacionais (KAY, 2011).

Diesing (1973) descreve cinco racionalidades que levam a diferentes comportamentos de decisão: técnica ou funcional, econômica, social, legal e política. Muitas das características das racionalidades apresentadas pelo autor aproximam-se das racionalidades defendidas por outros autores, com outras denominações. A racionalidade técnica baseia-se na aplicação dos meios para atingir um fim, que pode ser considerado um produto ou serviço. Uma decisão tecnicamente racional seleciona cada etapa de um processo de acordo com a melhor contribuição para alcançar um fim (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014).

A racionalidade econômica aproxima-se da racionalidade técnica, contudo está baseada em um critério de eficiência econômica. Os recursos existentes são alocados de acordo com os princípios da maior eficiência para garantir que, em geral, isso resulte no maior bem-estar econômico (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014). Este tipo de racionalidade está baseado em um objetivo de ganho, no qual a maximização dos recursos é o aspecto mais importante.

A racionalidade social está baseada no pressuposto de que as pessoas estão inseridas em relações sociais, dentro de um sistema social, resultando assim em ações sociais (DIESING, 1973). As relações pessoais são altamente significativas na racionalidade social, pois elas definem as obrigações e expectativas de uma pessoa em relação aos outros e todas as decisões são baseadas no interesse coletivo (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014). Esse tipo de racionalidade possui um importante papel nas atividades comunitárias, como prestação de serviços públicos (HAMMAN, 2015; HARRISON, 2006) e planejamento ambiental (RICHARDSON, 2005), e precisa estar pautada em um objetivo normativo, visto que o prazer e o ganho pessoal devem ser deixados para segundo plano.

A racionalidade legal está baseada no princípio de que todas as sociedades desenvolvem um conjunto de leis e regras para direcionar o comportamento (DIESING, 1973). De acordo com essa racionalidade, as decisões são tomadas com base nas regras da sociedade, ou seja, se as ações são legais e morais. A diferença dessa racionalidade para a econômica está pautada nos fins, enquanto a econômica busca um benefício econômico, a racionalidade legal pauta-se em cumprir direitos e obrigações.

Por fim, a racionalidade política está pautada na conquista e preservação do poder (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014). A racionalidade política está intimamente relacionada ao papel de tomada de decisão, com a busca pelo poder legítimo para poder desempenhar a tomada de decisão (DIESING, 1973). De acordo com o autor, em empresas ou grupos pequenos esse tipo de poder para tomada de decisão é centrado nos líderes.

Contudo, essas diferentes racionalidades podem levar a situações de conflitos que precisam ser gerenciadas pelas organizações, visto que a falta de compreensão e o fracasso da comunicação entre parceiros racionalmente diferentes levam a acusações mútuas de irracionalidade, o que resulta em conflitos na capacidade coletiva e cooperativa de atuar (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014). Nesse sentido, as racionalidades múltiplas podem ser consideradas fatores positivos e negativos na cooperação entre indivíduos.

Apesar da abordagem das lógicas institucionais fornecer um quadro teórico que é útil para uma análise de diferentes racionalidades (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014), não é possível afirmar que são iguais. A existência das lógicas institucionais, regras mais amplas de funcionamento dos diferentes setores da sociedade, fornece referências para a multiracionalidade, ou seja, para diferentes interpretações dentro de uma lógica. Por exemplo, diferentes países seguem uma lógica de mercado, contudo, cada país pode construir uma lógica de interpretação diferente, devido a interação das pessoas que compõem esse país e o contexto, apresentando diferentes racionalidades (TVERSKY; KAHNEMAN, 1981). Nesse sentido, grupos com a mesma lógica institucional podem ter racionalidades diferentes, devido a diferentes interpretações do que é correto ou aceitável para atingir os fins desejados.

3.3.3 Teoria das Convenções

Conforme defendido por Powell (2007), as organizações estão profundamente inseridas em ambientes sociais, o que sugere que as práticas e estruturas organizacionais são muitas vezes reflexões ou respostas a regras, crenças e convenções incorporadas num ambiente mais amplo. A Teoria das Lógicas Institucionais defende como os conjuntos de normas e regras, que compõem cada um dos diferentes setores da sociedade, impactam na forma de pensar e interpretar as situações e, conseqüentemente, nas ações individuais.

Cada lógica institucional possui uma série de conceitos legítimos para os indivíduos que seguem essa lógica. Esses conceitos podem ser associados ao conceito de convenções, que segundo Weber (2004), referem-se às condutas socialmente obrigatórias, que não são protegidas por nenhuma restrição oficial, mas sim pela reprovação do próprio grupo. Weber (2004) apresenta a convenção como um tipo de norma de conduta e a associa com a denominada ordem legítima, ou seja, a possibilidade de um indivíduo se comportar de acordo com ela, e conseqüentemente, homogeneizar as condutas na sociedade.

Na Teoria das Convenções o comportamento dos indivíduos deve estar pautado em justificativas que tornam as ações aceitáveis. Essas justificativas foram também consideradas por Schedler e Ruegg-Sturm (2014) ao conceituar as racionalidades. De acordo com os autores, a racionalidade também é uma lógica de justificação, na qual uma decisão ou ação somente é reconhecida como racional se pode ser explicada com sucesso, como logicamente consistente com sua própria "comunidade de significado". Nesse sentido, a abordagem da teoria das convenções, que apareceu na década de 1980, apresenta contribuições quanto à classificação das normas de conduta que direcionam e justificam as ações individuais.

A teoria das convenções é proveniente da escola francesa das convenções. Ela traz contribuições sobre a ação econômica, mediante a interação entre as perspectivas econômicas e sociológicas (JAGD, 2004). Teve como principal foco a análise da noção de incerteza na compreensão dos problemas de coordenação entre atores e o papel das convenções para a coordenação destes (JAGD, 2007).

Para a solução de conflitos e acordos econômicos, a perspectiva sociológica defende o aspecto coletivo ou grupal das relações econômicas, e a perspectiva econômica defende a ação econômica como resultado das escolhas individuais, relacionadas a racionalidade econômica dos indivíduos (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1991). Essa dicotomia entre as duas perspectivas tem sido abordada ao longo do tempo, contudo, Boltanski e Thévenot (1991) argumentam que as duas devem ser utilizadas de forma complementar. Eles propõem uma terceira abordagem, mais geral e que mostra como as diferentes perspectivas podem ser integradas na compreensão de um dos principais assuntos das ciências sociais, os acordos e os conflitos.

As duas perspectivas possuem como ponto em comum o fato de que demonstram a realidade das interações das pessoas através de acordos (por meio do grupo em um caso, por meio do mercado no outro). No entanto, cada um trata o acordo alcançado como se

fosse uma lei natural, de modo que a forma como o acordo é construído é negligenciado (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1991). Os pesquisadores da abordagem interpretativista da teoria das convenções, representados por Boltanski e Thevenot, propõem a análise da construção desse acordo, na abordagem da coordenação do comportamento humano, através do estudo das associações e justificativas que os indivíduos realizam. A grande preocupação dessa linha de análise é como os atores fazem reflexivamente diferentes tipos de "trabalho de justificação" criticando ou justificando determinadas ordens de valor em situações específicas (JAGD, 2011).

De acordo com Boltanski e Thévenot (1991), os seres humanos possuem uma capacidade cognitiva que permite estabelecer associações entre coisas, identificar seres, independentemente de circunstâncias, e chegar a um acordo sobre formas de generalidade. Os autores mencionam que as associações importantes de serem estudadas são aquelas que em situações de conflito podem ser traduzidas em justificativas. Nesse sentido, todas as ações devem ser baseadas em justificativas. Aquele que critica outras pessoas deve produzir justificações para sustentar suas críticas, assim como a pessoa que é alvo das críticas deve justificar suas ações para defender sua própria causa. As justificações produzidas são baseadas em conceitos, princípios e formas de interpretar o mundo, traduzidas de acordo com as diferentes lógicas institucionais seguidas pelo indivíduo.

As diferentes associações possíveis de serem feitas pelos indivíduos levam a uma pluralidade de princípios de equivalência que pode ser utilizada para apoiar críticas e acordos (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1991). Dessa forma, as diferentes formas de equivalência não estão relacionadas a diferentes grupos, como defendido pela sociologia clássica, mas a diferentes situações. Assim, uma pessoa pode passar rapidamente de uma situação relevante para outra e adotar diferentes formas de equivalência (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1999). A avaliação está relacionada com o estado do indivíduo, que depende do envolvimento em seu ambiente de coordenação (EYMARD-DUVERNAY et al., 2005).

Apesar da possibilidade de desacordo sobre as equivalências adotadas, as pessoas podem chegar a um acordo, isto é, alcançar um entendimento local momentâneo, de tal maneira que o desacordo seja suavizado, mesmo que permanecem as diferenças de equivalência (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1991). Dessa forma, as disputas geralmente terminam pela convergência em um princípio comum maior ou no confronto de vários desses princípios. Contudo, para que sejam aceitas as justificativas devem seguir regras

de aceitação (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1999). A noção de uma convenção permite caracterizar esse momento de construção de uma aceitação comum (EYMARD-DUVERNAY et al., 2005).

De acordo com Jagd (2011), para que exista um acordo justo, é necessário ativar princípios de equivalência. Sendo assim, a ação se justifica por referências a princípios comuns ou “bens comuns” de nível mais elevado. Essas formas legítimas comuns dão suporte para as instituições, visto que essas são baseadas em princípios amplamente aceitos em relação ao sentido da justiça, do bem público ou do bem comum esperado dos atores que participam nessas coordenações (EYMARD-DUVERNAY et al., 2003, 2005). Esses princípios amplamente aceitos são os "princípios fundamentais da sociedade" e orientam a ação social, que foram defendidos por Greenwood et al. (2010) como definição das lógicas institucionais. Contudo, para que esses princípios sejam amplamente aceitos eles devem traduzir a visão de mundo que o indivíduo possui, do que é justo e correto, ou seja, deve estar relacionado aos mesmos modelos mentais.

Como forma de sistematização das justificativas utilizadas na maior parte das situações comuns, Boltanski e Thévenot (1991, 1999) propuseram seis tipos de mundos ou ordens de valor, que são organizados em volta de diferentes tipos de qualificação (pessoas e objetos) e formas de justificação (Quadro 5). Esses mundos são baseados nos princípios que são considerados justos pelos indivíduos e justificam suas ações. Esses princípios ajudam a fazer as decisões parecerem "justas" aos olhos dos outros e representam um recurso de argumentação (REYNAUD; RICHEBÉ, 2009).

Quadro 5 - Ordens dos mundos ou ordens de valor

Ordens dos mundos	Mercado	Industrial	Doméstico	Opinião	Cívico	Inspiração
Modos de avaliação	Preço	Produtividade	Reputação	Fama	Interesse coletivo	Inovação, criatividade
Formato das informações	Monetária	mensurável (estatísticas)	oral, exemplar	Semiótico	Formal	Emoção
Objetos qualificados	Produto/ Serviços	Investimentos, técnicas, métodos.	Patrimônio ativos específicos	mídia, marcas	Regulações, direitos	emoções (artísticas, religiosas)
Relação elementar	Troca	Link funcional	Confiança	Reconhecimento	Solidariedade	Paixão
Qualificação Humana	Interessado	profissional, perito	Confiável	Famoso	Representação	Criativo
Tempo	Presente, curto prazo	Longo prazo, futuro Planejado	Habitual	Tendência	Estável	Ruptura
Espaço	Global	Espaço cartesiano	Polar: ancorado na proximidade	Visibilidade e comunicação	Homogêneo	Presença

Fonte: Eymard-Duvernay et al. (2005, p. 09)

No mundo do mercado, as ações são motivadas pelos desejos de indivíduos em possuir bens raros (JAGD, 2011). Esse mundo é baseado na política harmoniosa do mercado, proposta por Adam Smith em “A riqueza das nações” (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1999). A ordem predominante é a competição entre os compradores e vendedores, a convenção é mercantil e os objetos a serem qualificados pelos agentes são os produtos e os serviços. O mundo do mercado coordena os indivíduos através da mediação de bens escassos, cuja aquisição é realizada por todos (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1999). De acordo com Giulianotti e Langseth (2016), o ambiente de mercado natural concentra-se na satisfação de desejos individuais e interesses egoístas, enquanto seus principais participantes são concorrentes individuais que buscam riqueza e luxo, sob a forma de coisas desejáveis e comercializáveis (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1991, 1999). O mundo do mercado possui as características que definem a lógica institucional do mercado e está associado a utilidade exclusivamente econômica defendida pela economia tradicional.

O mundo industrial é o mundo dos objetos tecnológicos e dos métodos científicos. Nesse caso, o valor está relacionado à produtividade e à eficiência (JAGD, 2011). A ordem do mundo industrial é baseada na eficiência dos bens, sua performance, sua produtividade e sua capacidade em garantir as operações normais e para responder as necessidades (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1991). As pessoas de destaque são especialistas e são consideradas dignas quando são eficientes, produtivas, operacionais (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1999). De acordo com os autores, suas relações podem ser consideradas harmoniosas quando organizadas, mensuráveis, funcionais, padronizadas. O mundo industrial pode ser associado a lógica institucional das profissões, que permeiam os conceitos de eficiência e direcionam as ações por meio de racionalidades técnicas ligadas as profissões.

No mundo doméstico, o valor das pessoas se baseia em sua posição hierárquica em uma cadeia de dependências pessoais, como expressa sua estima e reputação (JAGD, 2011). O mundo doméstico foi extraído de um comentário do trabalho de Bossuet e nesse mundo o valor das pessoas depende de uma hierarquia de confiança baseada em uma cadeia de dependências pessoais (ANNISETTE; RICHARDSON, 2011; BOLTANSKI; THÉVENOT, 1999). O vínculo entre os seres é visto como uma generalização do parentesco e é baseado em relacionamentos presenciais e no respeito pela tradição. O mundo doméstico se assemelha a família, liderada pela figura patriarcal e se baseia em

costumes e convenções. Os superiores e os inferiores são estreitamente interdependentes, garantindo que as gerações futuras sejam "bem criadas", instaurando regras de etiqueta e boas maneiras, e princípios de orgulho, honra, respeito e vergonha (GIULIANOTTI; LANGSETH, 2016). O mundo doméstico se assemelha a lógica institucional familiar, com as mesmas características e normas de convivência. Nesse tipo de mundo predominam as racionalidades sociais, focadas na integração dos atores na família.

No mundo da opinião ou da fama, o valor das pessoas é expresso pelo reconhecimento. Contudo, o valor não está relacionado com as dependências pessoais e com a autoestima da pessoa (JAGD, 2011). O mundo da fama expressa seu valor com base na opinião pública e renome, e sua medição depende de sinais convencionais de estima pública (ANNISETTE; RICHARDSON, 2011; BOLTANSKI; THÉVENOT, 1999). O investimento no mundo da fama exige que os participantes revelem seus segredos ao público, e os relacionamentos baseiam-se em ser reconhecido, ganhando status de celebridades e influenciando ou persuadindo a opinião pública (GIULIANOTTI; LANGSETH, 2016). De acordo com Boltanski e Thévenot (1991), nesse tipo de ordem as pessoas podem chegar em um acordo de mundo justo baseado somente na opinião dos outros, a opinião pública. Nesse sentido, a ordem da fama pode ser similar as lógicas comunitárias, com a noção de comunidade de fãs, nas quais são estabelecidos acordos baseados na opinião pública.

O mundo cívico é baseado no Contrato social de Rousseau e constitui-se de uma ordem na qual o sacrifício de interesse pessoal em benefício do bem-estar coletivo constitui o valor supremo (ANNISETTE; RICHARDSON, 2011). Nessa perspectiva, os seres humanos individuais podem ser vistos como relevantes e dignos apenas quando pertencem a um grupo ou quando são representantes de uma pessoa coletiva (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1999). Os indivíduos cívicos têm um compromisso natural com vínculos políticos, direitos civis e identidades coletivas e dessa forma o investimento cívico requer abandono de interesses individuais a favor do coletivo (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1991; GIULIANOTTI; LANGSETH, 2016). Nesse sentido, o mundo cívico neutraliza as dependências pessoais em que o mundo doméstico se baseia, bem como a opinião dos outros como no mundo da fama (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1999). O mundo cívico pode ser associado as lógicas institucionais corporativas ou comunitárias, devido ao compromisso com os vínculos organizacionais ou com a comunidade, deixando em segundo plano os interesses coletivos.

Os mundos cívico e de mercado foram os mais abordados, em suas características,

pelas teorias que analisam o comportamento cooperativo dos indivíduos. De um lado, os autores que defendem que os indivíduos agem baseados em seu autointeresse, como a economia tradicional, do outro, autores que defendem que muitos indivíduos tem uma propensão maior em cooperar, deixando seus interesses para seguir interesses grupais, como proposto por Ostrom. O mundo cívico possui as características de uma lógica institucional comunitária, na qual o bem estar do grupo é mais importante que o bem estar individual. Sendo assim, podem ser associados ao mundo cívico os indivíduos com racionalidade social.

Por fim, no mundo da inspiração, o valor se baseia na conquista de um estado de graça, independente do reconhecimento por parte dos outros (JAGD, 2011). De acordo com Boltanski e Thévenot (1999), a construção deste mundo baseia-se na Cidade de Deus de Santo Agostinho e se manifesta especialmente através das emoções. A referência a este mundo é feita sempre que as pessoas ganham valor sem se preocupar com a opinião dos outros. Os mais inspirados são os visionários, abençoados com poderes mágicos imaginativos, como crianças ou artistas, vivendo em "sonhos acordados" e muitas vezes criticados como fantasistas improdutivos (GIULIANOTTI; LANGSETH, 2016). De acordo com os autores, a perda de inspiração ocorre quando as pessoas desistem dos sonhos, perdem a originalidade, se deslocam de suas rotinas e começam a olhar para os sinais externos do sucesso. O mundo da inspiração assemelha-se a lógica institucional religiosa, devido a autoridade do sacerdote e a atribuição de valores, sem se preocupar com a opinião dos demais indivíduos da sociedade. A lógica comunitária pode apresentar similaridades nesse mesmo sentido.

Conforme mencionado, as diferentes ordens de valor possuem características distintas que influenciam nas justificativas utilizadas pelos indivíduos, indivíduos que podem deslocar-se entre uma ordem e outra. Nesse sentido, a grande complexidade na análise do comportamento humano, seja em organizações ou em relacionamentos externos, é a pluralidade de ordens de valor existentes. Todas as organizações têm que lidar com tensões críticas entre diferentes ordens de valor (JAGD, 2004).

De acordo com a abordagem da pluralidade de ordens de valor, os indivíduos em uma situação de conflito não seguem mais um único modo de coordenação, como a coordenação do mercado. Tal situação indica que os mecanismos eficientes de coordenação são compostos e oferecem possibilidades de compromissos entre as diferentes ordens (THÉVENOT, 2001). Assim, na presença de ordens de valores diferentes, os acordos são necessários, baseados em uma convenção negociada e aceitável

para todos. A negociação de acordos para a elaboração de uma convenção aceitável para todos possibilita a diminuição de conflitos entre mundos de valor, racionalidades ou lógicas distintas e, nesse caso, poderia facilitar situações de ação coletiva.

3.3.4 Identificação dos aspectos principais para elaboração do modelo cognitivo

A abordagem por micro fundamentos permitiu identificar a importância da heterogeneidade de motivações e a influência dos níveis coletivos no comportamento individual. Os níveis coletivos são abordados por teorias que possuem similaridades em seus conceitos, principalmente em relação aos conjuntos de instituições de base da sociedade, os conjuntos de significados compartilhados na sociedade. As ciências sociais avançaram na consideração de indivíduos com diferentes racionalidades e demonstram que as pessoas agem baseado em um conjunto de crenças, dogmas e instituições que possuem. Essas instituições são essenciais para compreender como abrir a caixa-preta da cognição e compreender os processos de escolha.

Considerando que os indivíduos são seres sociais, influenciados por redes sociais, identidades, preferências e normas sociais, possuem suas interpretações da realidade de acordo com padrões de comportamento considerados corretos, perante essas influências. Dessa forma, as instituições com o qual o indivíduo tem contato, sejam elas formais ou informais, influenciam sua forma de interpretar a realidade. A sociedade é formada por diversas instituições que podem ser similares ou contraditórias, mas que fornecem conjuntos de significados que tornam a vida social possível. Esses conjuntos de significados podem ser representados pelas lógicas institucionais e pelas convenções.

As lógicas institucionais fornecem os critérios para entender os comportamentos sociais adequados, ou seja, determinam quais comportamentos são considerados corretos e podem ser aceitos. Dessa forma, devido a influência das instituições no comportamento, os indivíduos agem de acordo com os princípios aceitos pela lógica institucional que estão seguindo. Isso significa que dois atores podem perceber e agir sobre a mesma situação de forma diferente devido às lógicas institucionais nas quais operam.

Em paralelo, a noção de convenção é baseada no conceito proposto por Max Weber, que a apresenta como um tipo de norma de conduta e a associa com a denominada ordem legítima, ou seja, a possibilidade de um indivíduo se comportar de acordo com ela, e conseqüentemente, homogeneizar as condutas na sociedade. Verifica-se nesse conceito que as convenções referem-se as instituições que regulam a sociedade e influenciam os

comportamentos individuais. Dessa forma, apesar de apresentadas como teorias distintas, as lógicas institucionais e as convenções referem-se ao mesmo objeto, as instituições de base da sociedade, que regulam o comportamento individual, através de princípios amplamente aceitos num grupo de referência.

Assim como as lógicas institucionais, a teoria das convenções classifica os conjuntos de significados em ordens ou mundos de valor, representados pelos mundos do mercado, industrial, doméstico, de opinião ou fama, cívico e de inspiração. Ao analisar as características de cada mundo, eles equivalem a lógicas institucionais, sendo o mundo do mercado equivalente a lógica de mercado, pois ambos baseiam-se nas trocas econômicas, no aumento do lucro e no auto interesse. O mundo industrial equivale à lógica das profissões e das corporações, pois ambos baseiam-se na produtividade e eficiência e possuem ações direcionadas por racionalidades técnicas. O mundo doméstico é equivalente à lógica familiar, baseando-se em relações de confiança, preservação da tradição e dos costumes e na autoridade patriarcal dos mais velhos. Essa autoridade patriarcal demonstra uma similaridade com à lógica da religião, onde todos são direcionados por uma autoridade legitimada pela tradição, os mais idosos ou o sacerdote. O mundo da opinião é equivalente às lógicas comunitárias, no sentido de que ambas baseiam-se na necessidade de ser reconhecido por atender valores de importância para a comunidade e a necessidade de agir de acordo com a opinião pública. A lógica comunitária também possui características comuns com o mundo cívico, ao levar em consideração a necessidade de sacrifício de interesse pessoal em benefício do bem-estar coletivo, que constitui o valor supremo. O mundo cívico possui características comuns com as lógicas de estado, através da busca por aumentar os bens comunitários a participação democrática. Por fim, o mundo da inspiração é equivalente à lógica institucional religiosa, baseado na conquista de um estado de graça, independente do reconhecimento dos outros, e de valores subjetivos e interiores.

Os mundos de valor e as lógicas institucionais fornecem um conjunto de normas e regras que tornam a ação racional, ou seja, caso o indivíduo cumpra as normas do mundo de valor ou da lógica institucional ao qual pertence, é considerado racional. A racionalidade é associada a uma ação considerada ideal, aceita pelo grupo e compreendida em seu contexto. Dessa forma, os conjuntos de instituições das lógicas ou mundos de valor retratam o que é considerado racional para os que estão inseridos em cada grupo da sociedade, representando o que pode ser considerado como macro racionalidades.

Ambas as teorias têm como objetivo a compreensão das influências institucionais na cognição e comportamento de atores individuais. Tal influência é causada de duas formas, a primeira no sentido de restrição do comportamento, devido às penalidades que podem surgir, e a segunda devido a influência nas interpretações que o indivíduo faz de uma situação, ou seja, seus aspectos cognitivos. A influência nos aspectos cognitivos ocorre devido ao fato de que as restrições institucionais não determinam completamente a ação humana, pois os indivíduos não são receptores passivos, possuem o poder de análise e escolha. Esse processo de interpretação fica mais evidente ao considerar os conceitos de racionalidades. O Quadro 6 resume as características similares entre cada tipo de lógicas institucionais, convenções e macroracionalidades.

Quadro 6 – Características similares entre lógicas institucionais, convenções e macroracionalidades.

Lógica Institucional	Ordem de valor (convenções)	Macroracionalidade
Mercado – baseado nas trocas econômicas, no aumento do lucro e no autointeresse.	Mercado – baseado nas trocas econômicas, no aumento do lucro e no autointeresse.	Econômica - baseado em um objetivo de ganho e na maximização dos recursos.
Família - Relações de confiança, preservação da tradição e dos costumes e na autoridade patriarcal.	Doméstico - Relações de confiança, preservação da tradição e dos costumes e na autoridade patriarcal.	Política - poder legítimo para a tomada de decisão. Legal – Conjunto de leis e regras da sociedade.
Religião – Importância do sacerdote, do simbolismo religioso e da fé.	Doméstico - autoridade legitimada pela tradição. Inspiração – Busca de um estado de graça, com valores interiores.	Política - poder legítimo para a tomada de decisão. Legal – Conjunto de leis e regras morais da religião.
Estado – Busca pelo aumento dos bens comunitários e participação democrática.	Cívico - busca por aumentar os bens comunitários a participação democrática.	Legal – Baseado no conjunto de leis e regras da sociedade. Social - decisões baseadas no interesse coletivo.
Comunitária – Compromisso com os valores comunitários, confiança, reciprocidade e reputação.	Opinião – Reconhecimento por valores de importância para a comunidade e opinião pública. Cívico - Sacrifício de interesse pessoal em prol do bem-estar coletivo.	Social - Obrigações e expectativas de uma pessoa em relação aos outros e todas as decisões são baseadas no interesse coletivo.
Corporação – Baseado na produtividade e posição no mercado.	Industrial – Baseado na produtividade e planos de longo prazo.	Técnica - baseia-se na aplicação dos meios para atingir um fim
Profissão - Relação principal é a profissão.	Industrial – Relação principal é a profissão.	

As macro racionalidades são todas as ações racionais possibilitadas pelas diferentes lógicas institucionais ou convenções e que servem de base para as multiracionalidades, ou seja, para racionalidades oriundas de diferentes interpretações

dentro de uma mesma macro racionalidade. A racionalidade é a construção de uma lógica de interpretação comum de princípios existentes em um nível mais amplo, por um grupo de pessoas em interação. Nesse sentido, diferentes grupos em diferentes contextos podem desenvolver racionalidades diferentes a partir da mesma macro racionalidade, que é a consequência direta de uma determinada lógica institucional, ou convenção. Por exemplo, diferentes países seguem uma macro racionalidade de mercado, baseada em lógicas institucionais, ou convenções, mercadologias. Contudo, esses países podem construir uma lógica de interpretação diferente, devido as interações das pessoas que compõem esse país e do contexto local, apresentando diferentes racionalidades de mercado (HARRISON, 2006; KWON, 2004).

Agir racionalmente significa agir de acordo com um tipo ideal de comportamento. Para Schedler e Ruegg-Sturm (2014), os conceitos de racionalidade estão associados a comunidades de significado, que fornecem um conjunto de regras, normas e padrões formais de comportamento. Dessa forma diferentes estilos de vida defendem seus próprios valores como racionais e rotulam outros como irracionais, apesar de que estes podem estar baseados nas mesmas macro racionalidades. Com base nas discussões apresentadas, o capítulo a seguir apresenta um modelo de análise das influências institucionais nas ações individuais, relacionando os conceitos de lógicas institucionais, convenções e racionalidades.

4 ELABORAÇÃO DO MODELO DE ANÁLISE DA AÇÃO COLETIVA

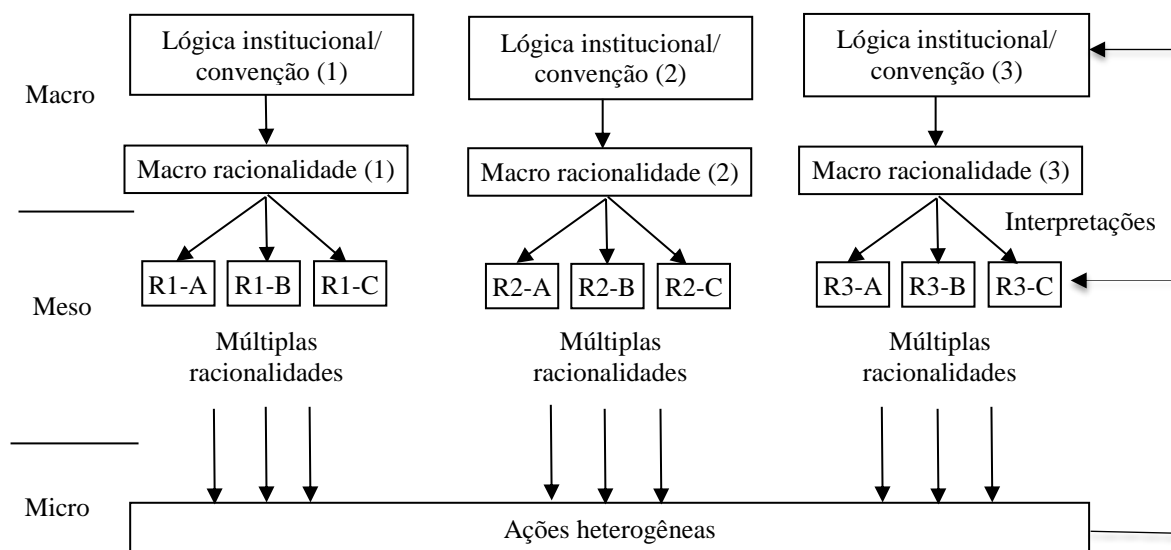
Nessa seção são apresentados os modelos de análise da ação cognitiva, com a análise das teorias apresentadas anteriormente, bem como a inclusão da análise da ação cognitiva ao modelo de análise da ação coletiva.

4.1 Ação Cognitiva como fator de heterogeneidade

Múltiplas racionalidades, representadas por interpretações de significados diferentes, interferem na forma de agir dos indivíduos. A existência dessas múltiplas racionalidades em um grupo pode gerar ações heterogêneas em uma mesma situação. Tal proposição é justificada pelos princípios dos aspectos cognitivos que interferem na forma como os indivíduos tomam suas decisões, defendidas pelo Relatório do *World Bank Group* (2015). As pessoas pensam de forma automática, guiadas pelo seu conjunto de crenças e normas, pensam socialmente, agem e pensam de acordo com valores aceitos pelo grupo, e compartilham uma perspectiva comum sobre a forma como o mundo ao seu redor faz sentido. Dessa forma, as instituições em um nível mais amplo, representadas pelas macro racionalidades, lógicas institucionais e convenções, são interpretadas de diferentes maneiras pelos indivíduos. Os indivíduos possuem esquemas distintos de diferentes sistemas de significados. Essas interpretações são baseadas nas experiências de cada indivíduo, tanto do ambiente físico local como do ambiente linguístico sociocultural, na influência das gerações passadas, da cultura e do grupo do qual fazem parte (DENZAU; NORTH, 1994; WORLD BANK GROUP, 2015). Essas diferentes interpretações são responsáveis por diferentes racionalidades e, conseqüentemente, pelos comportamentos heterogêneos em determinadas situações.

A influência das múltiplas racionalidades no comportamento individual e o processo de construção de significados compartilhados demonstram que a dualidade coletivismo e individualismo não pode ser aplicada nesse caso. As macro racionalidades são baseadas em lógicas institucionais e convenções, em nível macro. As diferentes interpretações dessas macro racionalidades, em nível meso, impactam na forma de agir do indivíduo em um nível micro. As ações individuais, em nível micro, podem causar conflitos sociais ou levar a construções de entendimentos compartilhados e, por fim, a novos conjuntos de instituições ou de interpretações. O processo descrito demonstra que o comportamento individual é influenciado por fatores de nível macro, que são influenciados por níveis micro anteriores. A Figura 2 demonstra esse processo.

Figura 2 - Influências institucionais no comportamento heterogêneo dos indivíduos



Legenda: R1-1: Racionalidade baseada na Lógica institucional 1 com interpretação A; R1-B: Racionalidade baseada na Lógica institucional 1 com interpretação B; e, R1-C: Racionalidade baseada na Lógica institucional 1 com interpretação C.

Conforme demonstrado na Figura 2, ações individuais heterogêneas são causadas em dois níveis, primeiro por influência das lógicas institucionais e convenções, cada uma delas podendo dar origem a diferentes macro racionalidades. Segundo, pelas diferentes interpretações das lógicas institucionais e convenções que geram múltiplas racionalidades a partir de uma única macro racionalidade. Conforme mencionado, diversos fatores impactam nas interpretações que os indivíduos possuem de determinada macro racionalidade, como a cultura, experiências anteriores, nível educacional, gênero, idade e grupo ao qual pertencem.

Quando os indivíduos seguem a mesma lógica institucional, mas fazem interpretações diferentes (mesmos números, mas letras diferentes na Figura 2), as diferenças nas normas e regras aceitas são menores e, conseqüentemente, a justificativa das ações seria mais fácil de realizar e de ser aceita. Nos casos em que os indivíduos seguem racionalidades diferentes, baseadas em lógicas institucionais ou convenções diferentes (números diferentes na Figura 2), a heterogeneidade de comportamento é maior. A figura 2 demonstra a existência de dois níveis de heterogeneidade, meso e macro.

As proposições discutidas demonstram o impacto das instituições nos comportamentos individuais e como o aspecto cognitivo gera heterogeneidade de comportamentos. Além disso, demonstram a importância da consideração dos indivíduos e da coletividade na análise das ações, bem como das relações de interferências e retroalimentação dos níveis micro, meso e macro.

A retroalimentação dos níveis meso e macro pode ser explicada ao considerar a abordagem construtivista da racionalidade, na qual o sistema de significados é reconstruído continuamente e, nesse sentido, o conjunto de significados em um grupo social pode mudar continuamente (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014). A alteração dos conjuntos de normas e significados aceitos em um grupo social acontece através da interação, comunicação e negociação. O processo de justificação, na presença de lógicas diferentes, permite a criação de um acordo sobre formas de generalidade, através de sistemas de justificações das ações, baseadas em princípios e normas aceitos (BOLTANSKI; THÉVENOT, 1991). Esse processo permite a criação de uma lógica institucional intermediária, aceita por todos.

Nesse mesmo sentido, através da interação é possível, além de realizar alterações nas lógicas institucionais em um nível macro, reformular interpretações em nível meso, visto que as experiências pessoais interferem na forma de interpretação de uma situação. É provável que alterações em nível meso sejam mais frequentes, devido aos diversos fatores que impactam nesse nível. Alterações em nível macro são menos frequentes e mais demoradas, devido a necessidade de instituições estáveis. Por exemplo, a lógica de mercado passou por alterações significativas com o aumento da orientação para o valor dos acionistas e a primazia dos mercados financeiros, contudo, foi um longo processo histórico de mudança dos princípios norteadores (DAVIS, 2009; THORNTON; OCASIO; LOUNSBURY, 2012a; ZAJAC, E. J; WESTPHAL, 2004).

Esse processo de retroação é importante mesmo nos casos de existência de lógicas institucionais iguais, pois conforme mencionado, as interpretações de uma mesma lógica institucional variam. Tal situação pode ser observada em casos que envolvem a gestão de bens transnacionais, onde ambos os países seguem lógicas similares, mas possuem diferentes comportamentos (BREMBERG; BRITZ, 2009; FEJERSKOV, 2016; HENÖKL, 2015), em uma mesma família, onde as diferentes racionalidades geram conflitos internos (SEAMAN; MCQUAID; PEARSON, 2014), nas aquisições e fusões envolvendo diferentes países (GREVE; ZHANG, 2017; MARQUIS; LOUNSBURY, 2007; NEWENHAM-KAHINDI; STEVENS, 2018; PRUISKEN, 2017) e em diferentes

regiões do mesmo país, com diferentes processos comunitários de criação e diferentes cenários culturais, que apresentam diferentes comportamentos, mesmo adotando a mesma lógica institucional (GREENWOOD et al., 2010; MERCADO; HJORTSO; HONIG, 2018).

4.2 Ação Coletiva a partir da heterogeneidade cognitiva

As pessoas podem seguir diferentes lógicas institucionais ou convenções. Elas podem também ter interpretações diferentes baseadas em lógicas similares. Essas diferenças são responsáveis pela heterogeneidade cognitiva, que se refere às diferenças entre os atores com relação a como eles avaliam o mundo ao seu redor, processam informações para tomar decisões e avaliam os resultados. Diferenças em valores, crenças e normas resultam em heterogeneidade cognitiva (BHANSING; LEENDERS; WIJNBERG, 2012; MITCHELL, 2008).

Essas diferenças orientam a motivação e explicam as ações individuais, que são associadas ao conjunto de normas entendidas como legítimas pelo indivíduo e as interpretações sobre os modos adequados de agir. As normas e as interpretações mudam o valor interno que os participantes colocam em uma ação ou em um resultado e, dessa forma, influenciam a ação coletiva. A homogeneidade significa normas e interpretações comuns entre os indivíduos e surge como um importante facilitador do processo de estabelecimento de ações coletivas, com grande influência nos outros fatores (Quadro 7).

Quadro 7 - Fatores necessários e facilitadores da ação coletiva

Fatores	Presença de substrabilidade	Ausência de substrabilidade
Elementos necessários		
Normas e Regras	Necessárias para delimitar o que os indivíduos podem e devem fazer.	Uteis para a organização do grupo.
Confiança	Importante, pois facilita o respeito as normas e regras, limitando os caronas.	Não é importante, pois os caronas não são um problema.
Monitoramento	De preferência interno, pois possui maior facilidade para monitorar.	Pode ser externo ou interno, pois não é importante.
Punições	São necessárias, com o estabelecimento de sanções gradativas.	Não são uteis e podem até prejudicar, afugentando os membros e diminuindo o tamanho do grupo.
Elementos facilitadores		

Grupo pequeno	Grupos pequenos, que possibilitam a comunicação, monitoramento interno e homogeneidade.	Não. Pelo contrário, grupos grandes permitem economia de escala.
Homogeneidade	Necessária. Possibilita a confiança e facilita o respeito as normas e regras, pois essas são compartilhadas entre os membros, que as interpretam de modo similar.	Não é necessária.

Em grupos onde existem substrabilidade de uso, as normas são necessárias para o sucesso da ação coletiva, para limitação dos caronas. Normas compartilhadas e interpretadas iguais facilitam as relações de confiança, o monitoramento e as punições. Nos grupos inclusivos, esses fatores não exercem a mesma influência e as normas não apresentam tanta importância.

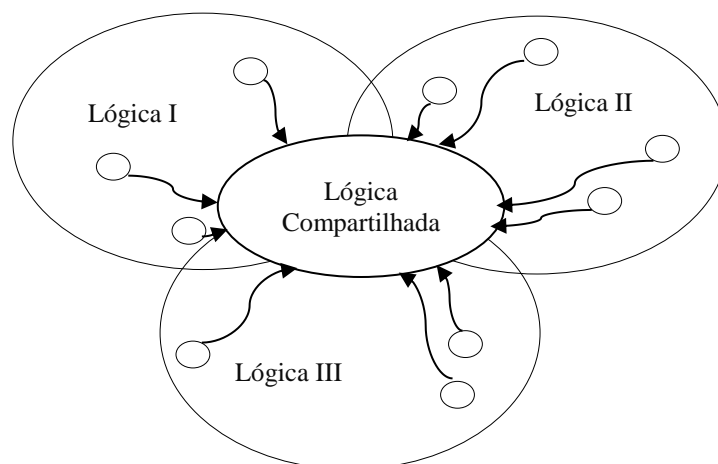
Considerando que a heterogeneidade cognitiva está relacionada a adesão a normas e regras diferentes ou a interpretações diferentes das mesmas normas e regras, a homogeneidade deve ser classificada como um fator facilitador de aplicação dessas normas e regras, de cumprimento, de monitoramento e de punição para aqueles que não as cumprem. A homogeneidade permite que os indivíduos interpretem as mesmas logicas institucionais de forma similar, garantindo a legitimidade perante todos. Nesse sentido, o tamanho do grupo é classificado como fator facilitador, pois quanto menor o grupo, maior a possibilidade de possuir homogeneidade cognitiva. Considerando que nos grupos inclusivos as normas não são tão importantes, a homogeneidade e o tamanho do grupo também perdem importância.

Conforme mencionado, a homogeneidade é importante facilitador para a ação coletiva. Em grupos pequenos essa homogeneidade é mais fácil de obter, pois o grupo pode ser formado por indivíduos pertencentes à mesma comunidade de significados. No entanto, essa situação pode limitar as soluções encontradas para resolução de problemas, conforme defendido por alguns autores na solução de problemas organizacionais. Nesse caso a heterogeneidade é um fator importante para a obtenção de vantagem competitiva (FELIN et al., 2012; FELIN; FOSS, 2005; FOSS; LINDENBERG, 2013; GAVETTI, 2005; GEHMAN; LOUNSBURY; GREENWOOD, 2016). A heterogeneidade pode ser interessante para um grupo, mas pode gerar conflitos. Estes conflitos podem ser solucionados através das justificações, soluções já apresentadas pela economia das convenções.

Para a economia das convenções as pessoas podem chegar a um acordo, isto é, alcançar um entendimento local momentâneo, mesmo que permaneçam as diferenças. Dessa forma, as disputas podem terminar pela convergência em um princípio comum maior, ou seja, uma comunidade de significado compartilhada. Contudo, para que exista um acordo justo, é necessário que os valores e princípios definidos sejam aceitos pelo grupo e, sendo assim, a ação se justifica por referências a princípios comuns.

Posteriormente, pesquisadores das lógicas institucionais incluíram a negociação como alternativa a heterogeneidade de significados, através da hibridização ou mesclagem. Esse processo de negociação pode ser visto sob a abordagem da bricolagem institucional (OSEI-AMPONSAH; PAASSEN; KLERKX, 2018). A bricolagem institucional é oriunda do conceito de bricolagem intelectual de Levi-Strauss, e refere-se aos processos em que as pessoas recorrem a conjuntos de práticas, regras, normas, relações, símbolos existentes, para reunir arranjos novos ou adaptados em resposta a situações de conflito ou mudança. Dessa forma são combinadas práticas e lógicas institucionais de diferentes atores sociais, criando lógicas compartilhadas, moldando-as de tal forma que elas obtêm aceitação e legitimação dos parceiros. Tal processo foi aplicado para solução de conflitos de lógicas conflitantes em diversas situações, entre elas em relações transnacionais (ANSARI; WIJEN; GRAY, 2013), organizações sem fins lucrativos (MAIR; MAYER; LUTZ, 2015; PACHE; SANTOS, 2013), parcerias público-privadas (ISMAIL et al., 2017; JAY, 2013; SOUTH; ERIKSSON; LEVITT, 2018), firmas familiares (REAY; JASKIEWICZ; HININGS, 2015), administração pública (BARTOCCI; GROSSI; MAURO, 2018) e agricultura (SLAVOVA; KARANASIOS, 2018). O processo de negociação entre pessoas com lógicas institucionais distintas é apresentado na Figura 3. O estabelecimento de uma lógica institucional compartilhada é apenas o ponto inicial e deve ser seguido de uma interpretação comum.

Figura 3 - Criação de lógicas compartilhadas através da negociação.



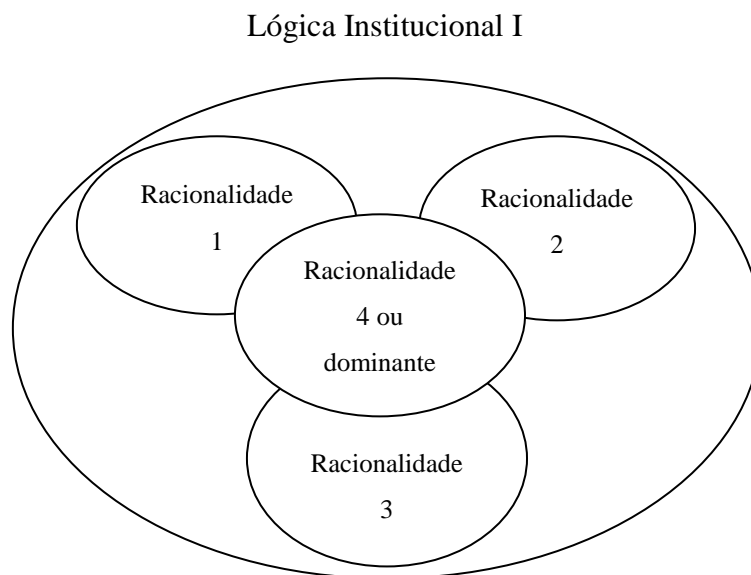
A maioria das situações sociais são formadas por indivíduos com múltiplos sistemas de significados, representados pelas lógicas institucionais e macro racionalidades. A partir da proposição da teoria das convenções e a lógica da bricolagem institucional, a negociação permite que os indivíduos criem uma lógica compartilhada. Essa negociação é realizada pela utilização de justificativas que devem ser aceitas pelo grupo, gerando princípios institucionais comuns. Essa lógica compartilhada pode ser aceita, alterada ou rejeitada por indivíduos de fora do grupo, mas permite a solução dos conflitos de heterogeneidade cognitiva dos integrantes do grupo e a criação de direcionamentos para a ação individual.

Para isso, a criação de uma lógica compartilhada deve ser seguida por uma interpretação comum entre os integrantes do grupo. Como exemplo, é possível citar o caso das organizações financeiras de mercado, que passaram a investir na produção de filmes na França e, para isso precisavam ganhar aceitação em contextos com lógicas totalmente diferentes, abdicando temporariamente de seus preceitos (JOURDAN; DURAND; THORNTON, 2017).

Além de situações com lógicas institucionais diferentes num mesmo grupo, podem ocorrer diferentes interpretações da mesma lógica, gerando diferentes racionalidades. A solução é similar a situação com logicas institucionais distintas, com necessidade de negociação e do estabelecimento de lógicas de justificação. A racionalidade é gerada pelo reforço contínuo na argumentação, com a construção e reconstrução de uma comunidade de significado (SCHEDLER; RUEGG-STURM, 2014). Nesse sentido, um grupo pode criar uma nova racionalidade, compartilhada pela comunidade ou uma racionalidade dominante, de acordo com o grau de dominância de

determinada racionalidade (KRAATZ; BLOCK, 2008). Tal processo é demonstrado na Figura 4.

Figura 4 - Criação de nova racionalidade ou prevalência de uma racionalidade sobre as outras (racionalidade dominante), a partir da negociação.



Uma importante fonte de heterogeneidade cognitiva ocorre pela presença de diferentes formas de interpretação, representadas por múltiplas racionalidades, que podem ocorrer mesmo quando os indivíduos seguem uma mesma lógica institucional. Tal situações ocorre devido a multiplicidade de fatores que interferem na interpretação dos indivíduos. Assim como acontece com as lógicas institucionais, é possível a negociação e criação de uma racionalidade alternativa para o grupo, racionalidade que será utilizada para solução dos conflitos. Tal situação pode ser visualizada em fusões de empresas, com a necessidade de fusão de departamentos com as mesmas funções, as mesmas lógicas, mas com práticas de solução de problemas diferentes (BASTIEN, 1987; CARTWRIGHT; COOPER, 1993; RAITIS; HARIKKALA-LAIHINEN, 2018).

Outra solução possível é a prevalência de uma racionalidade dominante, que apresenta uma força maior sobre as demais. É possível citar o conhecimento ocidental sobre planejamento urbano, que apesar de ser considerado não adequado ao oriente, continua a ser aplicado pela força que possui na academia (HARRISON, 2006). Essas dominâncias podem ocorrer por relações culturais, de poder ou por estratégias.

A criação de lógicas compartilhadas, em nível macro, e de uma interpretação comum em casos de multi racionalidades, em nível meso, são processos que possibilitam

a solução de conflitos, derivados da heterogeneidade cognitiva. Esses processos são importantes no caso de situações que requerem o entendimento comum e a cooperação entre os indivíduos.

Para a solução de conflitos, outro ponto importante é a existência dos agentes de fronteira, que possuem o papel de intermediação entre indivíduos com lógicas ou racionalidades divergentes. Esses agentes podem obter sucesso com a organização do contato entre as partes interessadas, em promover a construção de confiança e a compreensão mútua, a tradução de informações e de recursos para assegurar que toda comunicação seja compreensível entre pessoas e organizações que cooperam. Eles facilitam a colaboração, reunindo grupos cooperativos para o diálogo, orientam o estabelecimento de relações de trabalho produtivas e a mediação para assegurar a representação justa dos diversos interesses das partes interessadas. Esses agentes podem ser representados por indivíduos ou organizações que possibilitam a criação de ambiente de compartilhamento.

Dois casos podem ser citados para demonstrar a importância desses agentes. O primeiro refere-se à conflitos na inserção do gás biometano na rede de gás natural da Holanda. Essa rede possui lógicas conflitantes entre operadores e produtores do gás biometano. Os conflitos foram solucionados com a ajuda de agentes de fronteira (SMINK et al., 2015). De acordo com os autores, esses agentes desempenharam quatro tarefas principais: organizar o contato presencial entre as partes interessadas para promover a construção de confiança e a compreensão mútua; tradução de informações e recursos, para assegurar que toda comunicação seja compreensível para pessoas e organizações que cooperam; facilitar a colaboração, reunindo grupos cooperativos para um diálogo franco e transparente, orientado para o estabelecimento de relações de trabalho produtivas e; mediação para assegurar a representação justa dos diversos interesses das partes interessadas. Apesar dessas tarefas não eximir todas as formas de conflitos entre as lógicas divergentes, possibilitou um trabalho mais cooperativo entre os produtores de biometano e os operadores da rede de gás natural.

O segundo exemplo refere-se ao papel do conselho como intermediador de conflitos entre lógicas distintas, na tomada de decisão da Cooperativa Agropecuária Holambra e no estabelecimento de uma lógica compartilhada (TEIXEIRA; ROGLIO; MARCON, 2017). No processo de tomada de decisão dos cooperados em adotar uma estrutura de governança e nas atividades de tomada de decisão da cooperativa, os diferentes grupos de atores interagem, com o auxílio do conselho, e esse processo

resultou na hibridização das formas organizacionais de cooperativismo e governança corporativa, ou seja, uma hibridização das lógicas institucionais.

A teoria da ação coletiva baseia-se na importância da homogeneidade, mas limita-se as homogeneidades cultural, de recursos e de interesses. Apesar dos argumentos sobre a importância dessas homogeneidades, os estudos demonstram que elas não apresentam um efeito linear na probabilidade de ação coletiva. Pesquisas identificaram que a heterogeneidade, como defendida, não pode ser associada como um fator positivo ou negativo para a formação ou manutenção de grupos, pois depende das demais variáveis e situações analisadas (WENNINGKAMP; SCHMIDT, 2016).

É possível questionar a necessidade de incluir estes tipos de heterogeneidade nas pesquisas sobre ação coletiva ou se estes não são diretamente ligados a heterogeneidade cognitiva. Os indivíduos são seres sociais, com padrões de comportamento considerados racionais e que são influenciados por redes sociais, identidades, normas sociais e padrões culturais. Nesse sentido, a cultura e a identidade são fatores que influenciam a forma como o indivíduo interpreta uma situação, ou seja, a cultura é um dos fatores que influenciam na heterogeneidade cognitiva, tanto na escolha da lógica a ser seguida como na forma de interpretar essa lógica. Nesse caso, a análise da heterogeneidade cognitiva se mostra muito mais ampla do que a análise da heterogeneidade cultural, que reflete apenas um dos fatores que influenciam o modo de agir dos indivíduos.

A relação da heterogeneidade de interesses com a heterogeneidade cognitiva é ainda mais evidente. Como os aspectos cognitivos influenciam o comportamento individual, eles primeiramente influenciam os desejos e interesses individuais. Interesses diferentes são causados por lógicas institucionais diferentes. Conforme defendido pela Teoria da Ação Coletiva, a heterogeneidade de interesses é causada por diferentes análises dos custos e benefícios envolvidos em uma ação. Essas análises heterogêneas podem ser explicadas pelas diferentes lógicas institucionais seguidas pelos indivíduos. Por exemplo, se um indivíduo segue uma lógica de mercado, os interesses dele serão baseados em análises de custo e benefício exclusivamente financeiro. No caso dele seguir uma lógica familiar, o interesse pode estar baseado em aumentar o tempo passado com a família ou a reputação familiar. Essas diferenças de interesses, causadas por lógicas distintas, foram abordadas por vários autores ao analisar o interesse em associar-se a sindicatos, por profissionais seguidores de lógicas distintas (PERNICKA; REICHEL, 2014), diferenças entre grupos profissionais distintos (OJANSIVU; ALAJOUTSIJÄRVI, 2015), ou

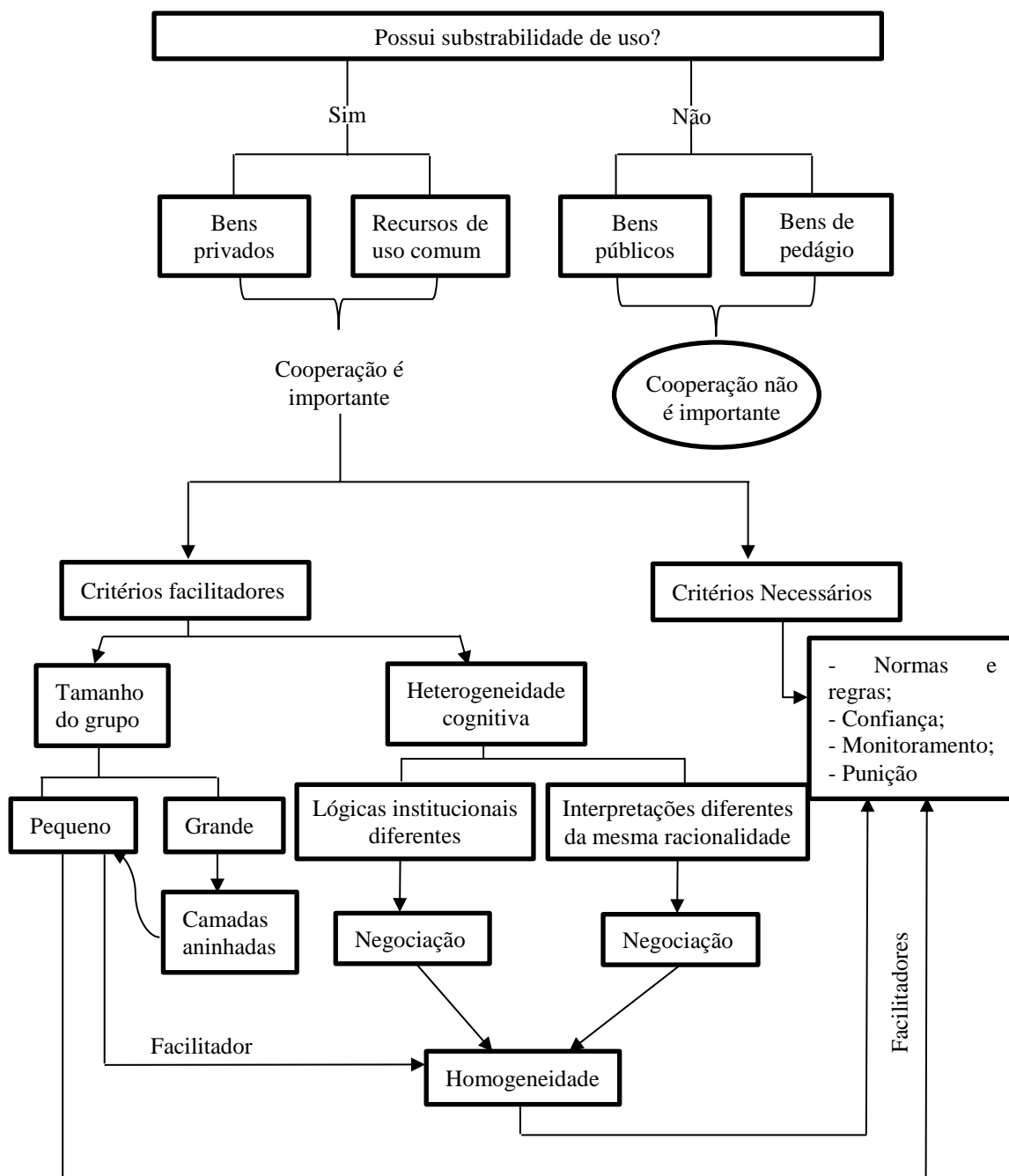
diferenças de interesses entre cooperados com lógica de mercado e cooperados com lógica comunitária (TEIXEIRA; ROGLIO; MARCON, 2017).

Por fim, a heterogeneidade de recursos é tratada como a menos importante pelos autores, visto que não impacta diretamente na ação coletiva. Verifica-se que a heterogeneidade de recursos é associada a benefícios financeiros e considera o poder aquisitivo do indivíduo, levando a diferenças de interesses ou relações comerciais injustas. A heterogeneidade de recursos pode causar conflitos quando se consideram os ganhos líquidos marginais de usar os bens por cada indivíduo em um grupo. Esses conflitos ocorrem quando alguns podem ter melhor equipamento para extrair o recurso, reduzindo seu custo de esforço em relação a outros, que podem precisar de mais recursos por causa de seus custos mais altos de extração ou dotação de equipamentos (CARDENAS, 2003). Dessa forma, a análise da heterogeneidade de recursos baseia-se em diferentes componentes dos benefícios e custos materiais, ou seja desempenha um papel importante quando os indivíduos seguem lógicas de mercado. Por essa razão a heterogeneidade de recursos não é considerada tão impactante, pois ela somente influencia quando os indivíduos seguem uma lógica de mercado.

Diante dos argumentos apresentados, é possível estabelecer que a análise da heterogeneidade cognitiva permite concentrar os três tipos de heterogeneidade e gerar uma amplitude maior para a análise, podendo integrá-los a uma única análise.

A partir das discussões realizadas, propõe-se alterações no modelo inicial de análise da ação coletiva, mantendo-se os fatores necessários, como as normas e regras, a confiança, o monitoramento e a punição, e alterando a abordagem dos fatores tamanho do grupo e homogeneidade, que são considerados como facilitadores para a obtenção dos fatores necessários. Além disso, propõe-se uma alteração com relação ao fator heterogeneidade, substituindo os três tipos defendidos pela teoria da ação coletiva, por um único, mais amplo, a heterogeneidade cognitiva, incluindo-se também a análise da substrabilidade de uso na análise. A demonstração do modelo de análise é apresentada na Figura 5.

Figura 5 - Modelo de análise da ação coletiva, com a inclusão da heterogeneidade cognitiva



De acordo com o modelo proposto na Figura 5, o primeiro critério a ser analisado ao analisar um grupo de ação coletiva é se o bem em questão possui substrabilidade de uso. Essa classificação é determinante para a necessidade de cooperação entre os membros de um grupo. Os grupos relativos a bens públicos e bens de pedágio, que possuem baixa substrabilidade, não sofrem com a presença de caronas e, portanto, não precisam da cooperação efetiva de todos os participantes. Nesse caso, a análise dos fatores da ação coletiva poderia ser desnecessária e resultaria em efeitos não lineares das

variáveis envolvidas. Nos grupos de recursos de uso comum e bens privados, que possuem alta substrabilidade, a participação efetiva de todos os participantes é necessária para a produção ou preservação do bem.

Nos casos dos bens com substrabilidade devem ser considerados os fatores necessários e os facilitadores. Com relação aos facilitadores, quando o grupo é pequeno a criação de normas e confiança é facilitada, assim como os mecanismos de monitoramento e punição. Quando os grupos são grandes, uma solução proposta por Elinor Ostrom é a organização em camadas aninhadas. Dessa forma, os grupos grandes são divididos em grupos pequenos.

A homogeneidade também é considerada como fator facilitador, contudo, propõe-se a análise da heterogeneidade cognitiva. Essa heterogeneidade é avaliada através das diferentes instituições de base, representadas pelas lógicas institucionais e as diferentes interpretações da realidade, representada pelas racionalidades. A partir da análise desses fatores e identificado o tipo de heterogeneidade, é possível chegar a uma homogeneidade entre os participantes da ação coletiva após negociação e criação de lógicas ou racionalidades intermediárias. Essa homogeneidade facilita a obtenção dos fatores necessários à ação coletiva e, portanto, representa um importante fator de análise.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste estudo foi de propor um modelo de análise da Ação Coletiva que envolva os aspectos cognitivos, incorporados a análise a partir dos fatores de heterogeneidade. O objetivo principal foi baseado na hipótese de que a forma de pensar dos indivíduos deve ser incluída na análise da ação coletiva, como uma forma de heterogeneidade.

Com a finalidade de subsidiar a hipótese central deste estudo, foram realizadas e discutidas algumas proposições que dão base para o modelo conceitual e teórico. Ao analisar a literatura sobre a Teoria da Ação Coletiva verificou-se que esta apresentou avanços teóricos e uma grande quantidade de estudos, contudo os fatores de análise do comportamento cooperativo se limitam aos fatores inicialmente defendidos por Elinor Ostrom. Os resultados dos estudos indicam que essas características, ou fatores de análise, não possuem um efeito linear na explicação da ação coletiva. Assim, verifica-se que a Teoria da Ação Coletiva possui muitas dificuldades em explicar parte das situações encontradas em pesquisas.

Entende-se que muitas dessas dificuldades vem da necessidade de diferenciar os tipos de grupos e tipos de bens, pois, em geral, os estudos sobre ação coletiva não fazem essa diferenciação e tratam igualmente os grupos, com a análise dos mesmos fatores. Em consequência, defende-se que o tipo de bem e o tipo de grupo são determinantes na necessidade de cooperação, ou seja, a cooperação somente é necessária nos grupos exclusivos ou na presença de alta substrabilidade, como é o caso dos bens comuns, que em sua maioria são inclusivos.

A presença de substrabilidade foi abordada neste estudo como ponto central da discussão, visto que os fatores enfatizados pela teoria da ação coletiva são principalmente importantes em grupos onde há presença de substrabilidade. Nesses grupos, é possível diferenciar dois tipos de fatores, os necessários e os facilitadores. Entre os facilitadores está a homogeneidade do grupo, defendida pela ação coletiva como muito importante para a existência da cooperação e dividida em três tipos, cultural, de recursos e de interesses. Essas heterogeneidades não apresentam resultados similares nas ações analisadas. Os resultados divergentes quanto a heterogeneidade são justificados por duas proposições, a de que a homogeneidade somente possui importância na presença de substrabilidade, e de que as diferentes formas de interpretar uma situação conduzem os indivíduos a

diferentes comportamentos. Essas diferentes formas de interpretação explicam-se pela heterogeneidade cognitiva, que não é abordada pela teoria de base da ação coletiva.

Ao considerar que os indivíduos possuem diferentes formas de interpretar uma situação e, portanto, possuem heterogeneidade cognitiva, este estudo demonstra a importância de considerar essas diferentes formas de pensar como fator de influência nos comportamentos individuais e, conseqüentemente, na análise da ação coletiva. Tal constatação confirma a hipótese central do estudo, de que a forma de pensar dos indivíduos deve ser incluída na análise da ação coletiva e que para isso, ela deve ser considerada como uma forma de heterogeneidade.

Defende-se que a heterogeneidade cognitiva ocorre devido à influência de normas, regras e convenções na forma como os indivíduos interpretam uma situação, tomam as suas decisões e agem, ou seja, as instituições influenciam a interpretação que os indivíduos possuem da realidade. Em um nível macro, as lógicas institucionais e as convenções representam as instituições de base da sociedade. Defende-se que são elas que fornecem os conjuntos de significados que, ao serem considerados aceitos e legítimos, fornecem as macro racionalidades que regem os grupos. Contudo, mesmo sendo consideradas racionais, as macro racionalidades podem ser interpretadas de diferentes formas por cada indivíduo, de acordo com experiências individuais e culturais, gerando múltiplas racionalidades.

Ao considerar a existência de múltiplas racionalidades, um grupo pode ser composto por pessoas que possuem diversas interpretações da realidade, consideradas irracionais perante os demais. Para que a vida social ocorra é necessário o estabelecimento de acordos. Esses acordos permitem a criação e recriação das racionalidades, conforme defendido pela visão construtivista da racionalidade, ou seja, o comportamento individual é influenciado por fatores de nível macro, que são influenciados por níveis micro anteriores. Dessa forma, o estabelecimento de acordos no nível dos indivíduos (micro), permite a criação de novas racionalidades ou lógicas institucionais (macro) que influenciam outros comportamentos individuais futuros. Trata-se de um processo de construção e reconstrução das lógicas institucionais e das racionalidades com a influência do nível micro sobre os níveis meso e macro, ambos socialmente reconstruídos.

Ao considerar a cadeia de influências, verifica-se que a heterogeneidade cognitiva ocorre em dois níveis, no nível macro, através das diferentes lógicas institucionais que influenciam o comportamento, e no nível meso, com as diferentes interpretações que cada indivíduo pode fazer de uma mesma lógica. A lógica seguida ou a forma de interpretação

de uma mesma lógica é influenciada por fatores sociais, permitindo que mesmo com uma mesma lógica os indivíduos podem ter diferentes interpretações, com múltiplas racionalidades. Assim, existe uma influência dos níveis macro e meso sobre o comportamento no nível micro, representado pelas ações individuais.

A heterogeneidade cognitiva pode ser responsável por conflitos entre indivíduos que seguem lógicas conflitantes ou possuem racionalidades diferentes. Esses conflitos ocasionam dificuldades no estabelecimento de normas compartilhadas e geração de confiança, o que dificulta a cooperação entre os indivíduos. Conforme defendido inicialmente pela Teoria da Ação Coletiva, a homogeneidade é importante. De acordo com a teoria da Economia das Convenções, essa homogeneidade pode ser obtida através da negociação e criação de acordos. Dessa forma, aplica-se os conceitos de lógicas de justificação, da escola das convenções, como solução para criação de lógicas compartilhadas, na presença de lógicas distintas, ou na criação de uma nova racionalidade, ou de uma racionalidade dominante, na presença de diferentes interpretações de uma mesma lógica. Tal aplicação permite defender que a negociação representa a solução para o problema da heterogeneidade de significados na ação coletiva.

Ao identificar os dois tipos de heterogeneidade cognitiva supõe-se que indivíduos que seguem a mesma lógica, mas possuem diferentes interpretações, possuem mais facilidade de entrar em acordo do que indivíduos com lógicas conflitantes. Contudo, tal suposição pode ser contestada ao analisar as organizações onde existem vários colaboradores que seguem lógicas distintas, como departamentos diferentes de uma mesma empresa, mas que entram em consenso sobre a racionalidade a ser seguida. Nesse caso, a cultura organizacional da empresa serve de ponto focal para a negociação e o encontro de um acordo. Deve também ser levantado o papel dos agentes de fronteira nesse processo, que nesse caso poderiam ser os responsáveis dos diferentes departamentos.

Sendo assim, baseado na análise conjunta das teorias das lógicas institucionais, economia das convenções e múltiplas racionalidades, foi possível apresentar um modelo de análise da ação cognitiva e integrar esse modelo ao modelo mais geral de análise da ação coletiva. Essa inclusão, bem como as contribuições relativas a negociação e as lógicas de justificação, auxiliam na explicação da ação coletiva perante a heterogeneidade cognitiva. Essas contribuições confirmam a segunda hipótese deste estudo, de que as teorias mencionadas podem ajudar a explicar a ação coletiva e permitir identificar a heterogeneidade cognitiva entre indivíduos.

A abrangência da heterogeneidade cognitiva permitiu questionar a existência dos três tipos de heterogeneidade abordados normalmente na Teoria da Ação Coletiva. Essas foram consideradas como partes da heterogeneidade cognitiva, o que facilita a análise e pode explicar os resultados não conclusivos das pesquisas que abordaram essas variáveis. Dessa forma, a análise da heterogeneidade cognitiva possui uma abordagem mais completa do que os demais tipos de heterogeneidade, podendo integra-los a uma única análise.

Nesse sentido, ao analisar grupos de ações coletivas torna-se necessário avaliar inicialmente o tipo do grupo e o tipo do bem e, na presença de substrabilidade, analisar os fatores necessários à ação coletiva (normas e regras, confiança, monitoramento, punição). Além dos fatores necessários, os fatores facilitadores auxiliam e facilitam a ação coletiva. Defende-se que sejam avaliados o tamanho do grupo, visto que o ideal seja grupos pequenos, e a homogeneidade cognitiva, que pode ser analisada em dois níveis, através das lógicas institucionais que os indivíduos seguem ou das racionalidades adotadas.

A principal contribuição deste estudo é a apresentação de um modelo de análise da ação coletiva que inclua os fatores cognitivos na análise e permite unificar os diferentes tipos de heterogeneidade. Esse modelo foi pautado na elaboração de um modelo de análise da ação cognitiva que contribui para a compreensão da influência dos níveis macro e meso sobre o comportamento individual, e do comportamento individual sobre os níveis macro e meso. Além disso, a separação da ação coletiva em função do tipo de bem permite identificar os fatores relevantes para cada tipo de bem, possibilitando explicar o motivo das divergências do impacto desses fatores em estudos anteriores.

É importante ressaltar que este estudo não esgota as discussões sobre a influência dos aspectos cognitivos no comportamento individual. Bem como, não esgota as discussões sobre os fatores que impactam na ação coletiva. A aplicação do modelo proposto neste estudo, em diferentes contextos, pode apresentar aspectos a serem aprofundados na explicação da ação coletiva. Tratam-se de assuntos amplos, complexos e de extrema importância, com importante agenda de estudos futuros.

REFERÊNCIAS

ABELL, P.; FELIN, T.; FOSS, N. J. Building Micro-foundations for the Routines, Capabilities, and Performance Links. **Managerial and Decision Economics**, v. 29, p. 489–502, 2008.

ACHESON, J. M. **Capturing the Commons: Devising Institutions to Manage the Maine Lobster Industry**. Hanover: University Press of New England, 2004.

ACHESON, J. M. Ostrom for anthropologists. **International Journal of the Commons**, v. 5, n. 2, p. 319–339, 2011.

AGGARWAL, R. M.; NARAYAN, T. A. Does inequality lead to greater efficiency in the use of local commons? The role of strategic investments in capacity. **Journal of Environmental Economics and Management**, v. 47, n. 1, p. 163–182, 2004.

AGRAWAL, A. Small is Beautiful, but is larger better? Forest management institutions in the Kumaon Himalaya, India. In: GIBSON, C. C.; MCKEAN, M. A.; OSTROM, E. (Eds.). . **People and Forests: Communities, Institutions, and Governance**. Cambridge: The MIT Press, 2000. p. 57–85.

AGRAWAL, A.; GOYAL, S. Group Size and Collective Action: Third-party Monitoring in Common-pool Resources. **Comparative Political Studies**, v. 34, n. 1, p. 63–93, 2001.

ALLASIW, D. I.; TANAKA, T.; MINO, T. Costly barriers to sustainable institutions: Empirical evidence from state-reinforced management of a communal irrigation system in the Philippines. **Sustainability (Switzerland)**, v. 9, n. 755, 2017.

ANNISETTE, M.; RICHARDSON, A. J. Justification and accounting: Applying sociology of worth to accounting research. **Accounting, Auditing and Accountability Journal**, v. 24, n. 2, p. 229–249, 2011.

ANSARI, S. S.; WIJEN, F.; GRAY, B. Constructing a climate change logic: An institutional perspective on the “tragedy of the commons”. **Organization Science**, v. 24, n. 4, p. 1014–1040, 2013.

BAGGIO, J. A. et al. Explaining success and failure in the commons: The configural nature of Ostrom’s institutional design principles. **International Journal of the Commons**, v. 10, n. 2, p. 417–439, 2016.

BALAND, J. M.; PLATTEAU, J. P. **Halting Degradation of Natural Resources. Is There a Role for Rural Communities?** Oxford: Oxford University Press, 1996.

BALAND, J. M.; PLATTEAU, J. P. The ambiguous impact of inequality on local resource management. **World Development**, v. 27, n. 5, p. 773–788, 1999.

BARDHAN, P.; DAYTON-JOHNSON, J. Unequal Irrigators: Heterogeneity and Commons Management in Large-Scale Multivariate Research. In: OSTROM, E. et al. (Eds.). . **The Drama of the Commons**. Washington, DC: National Academy Press, 2002. p. 87–112.

- BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2011.
- BARNES, C.; VAN LAERHOVEN, F. Making it last? Analysing the role of NGO interventions in the development of institutions for durable collective action in Indian community forestry. **Environmental Science & Policy**, v. 53, p. 192–205, 2015.
- BARNEY, J.; FELIN, T. What Are Microfoundations? **Academy of Management Perspectives**, v. 27, n. 2, p. 138–155, 2013.
- BARTOCCI, L.; GROSSI, G.; MAURO, S. G. Towards a hybrid logic of participatory budgeting. **International Journal of Public Sector Management**, 2018.
- BASTIEN, D. T. Common Patterns of Behavior and Communication in Corporate Mergem and Acquisitions. **Human Resource Management**, v. 26, n. 1, p. 17–33, 1987.
- BEITL, C. M. Adding Environment to the Collective Action Problem: Individuals, Civil Society, and the Mangrove-Fishery Commons in Ecuador. **World Development**, v. 56, p. 93–107, 2014.
- BHANSING, P. V.; LEENDERS, M. A. A. M.; WIJNBERG, N. M. Performance effects of cognitive heterogeneity in dual leadership structures in the arts: The role of selection system orientations. **European Management Journal**, v. 30, n. 6, p. 523–534, 2012.
- BIALOSKORSKI, S. Um ensaio sobre desempenho econômico e participação em cooperativas agropecuárias. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 45, n. 1, p. 119–138, 2007.
- BIERNACKI, P.; WALDORF, D. Snowball sampling: Problems and Techniques of Chain Referral Sampling. **Sociological Methods & Research**, v. 10, n. 2, p. 141–163, 1981.
- BOLAN, R. S. Rationality revisited: An alternative perspective on reason in management and planning. **Journal of Management History**, v. 5, n. 2, p. 68–86, 1999.
- BOLTANSKI, L.; THÉVENOT, L. **On Justification: Economies of Worth**. Princeton-NJ: Princeton University Press, 1991.
- BOLTANSKI, L.; THÉVENOT, L. The Sociology of Critical Capacity. **European Journal of Social Theory**, v. 2, n. 3, p. 359–377, 1999.
- BOWLES, S.; GINTIS, H. The Moral Economy of Communities: Structured Populations and the Evolution of Pro-Social Norms. **Evolution and Human Behavior**, v. 19, p. 3–25, 1998.
- BOWLES, S.; GINTIS, H. Social capital and community governance. **The Economic Journal**, v. 112, p. F419–F436, 2002.
- BRADLEY, D. C. Motivation and Actions, Psychology of. **Psychology**, p. 10105–10110, 2000.

- BREMBERG, N.; BRITZ, M. Uncovering the Diverging Institutional Logics of EU Civil Protection. **Cooperation and Conflict**, v. 44, n. 3, p. 288–308, 2009.
- BUAINAIN, A. M.; GARCIA, J. R. Os pequenos produtores rurais mais pobres ainda tem alguma chance como agricultores? In: CAMPOS, S. K.; NAVARRO, Z. (Eds.). **A pequena produção rural e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro: Ganhar tempo é possível?** Brasília: CGEE, 2013. p. 29–70.
- CABANTOUS, L.; GOND, J.-P.; JOHNSON-CRAMER, M. Decision Theory as Practice: Crafting Rationality in Organizations. **Organization Studies**, v. 31, n. 11, p. 1531–1566, 2010.
- CARDENAS, J. C. Real wealth and experimental cooperation: Experiments in the field lab. **Journal of Development Economics**, v. 70, n. 2, p. 263–289, 2003.
- CARDONA, W. C. et al. Diverse local regulatory responses to a new forestry regime in forest communities in the Bolivian Amazon. **Land Use Policy**, v. 39, p. 224–232, 2014.
- CARPENTER, S. Sustainability and Common-Pool Resources Alternatives to Tragedy. **Society for Philosophy and Technology**, v. 3, p. 36–57, 2000.
- CARRUTHERS, I.; STONER, R. **Economic Aspects and Policy Issues in Groundwater Development**. World Bank staff working paper. [s.l: s.n.].
- CARTWRIGHT, S.; COOPER, C. L. The role of culture compatibility in successful organizational marriage. **Academy of Management Perspectives**, v. 7, n. 2, p. 57–70, 1993.
- CASTILLO, D. et al. Context matters to explain field experiments: Results from Colombian and Thai fishing villages. **Ecological Economics**, v. 70, n. 9, p. 1609–1620, 2011.
- CASTILLO, D.; SAYSEL, A. K. Simulation of common pool resource field experiments: A behavioral model of collective action. **Ecological Economics**, v. 55, n. 3, p. 420–436, 2005.
- COLEMAN, J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital. **American Journal of Sociology**, v. 94, n. Supplement, p. S95–S120, 1988.
- COX, M.; ARNOLD, G.; VILLAMAYOR, S. A Review of Design Principles for Community-based Natural Resource Management. **Ecology and Society**, v. 15, n. 4, p. 38, 2010.
- CRAWFORD, S. E. S.; OSTROM, E. A Grammar of Institutions. **The American Political Science Review**, v. 89, n. 3, p. 582–600, 1995.
- DAVIS, G. F. The Rise and Fall of Finance and the End of the Society of Organizations. **Academy of Management Perspectives**, v. 23, n. 3, p. 27–44, 2009.
- DECARO, D. A.; JANSSEN, M. A.; LEE, A. Synergistic effects of voting and enforcement on internalized motivation to cooperate in a resource dilemma. **Judgment and Decision Making**, v. 10, n. 6, p. 511–537, 2015.

- DENZAU, A. T.; NORTH, D. C. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. **Kyklos**, v. 47, n. 1, p. 3–31, 1994.
- DERMER, J. D.; LUCAS, R. G. The illusion of managerial control. **Accounting, Organizations and Society**, v. 11, n. 6, p. 471–482, 1986.
- DIEKMANN, A.; LINDENBERG, S. Cooperation: Sociological Aspects. In: WRIGHT, J. D. (Ed.). **International Encyclopaedia of the Social & Behavioral Sciences**. 2. ed. Amsterdam: Elsevier, 2015. v. 4p. 862–866.
- DIESING, P. **Reason in Society: Five Types of Decisions and Their Social Conditions**. Westport, Connecticut: Greenwood Press Publishers, 1973.
- DIMAGGIO, P. Culture and Cognition. **Annual Review of Sociology**, v. 23, p. 263–287, 1997.
- DUNN, M. B.; JONES, C. Institutional Logics and Institutional Pluralism: The Contestation of Care and Science Logics in Medical education, 1967-2005. **Administrative Science Quarterly**, n. 55, p. 114–149, 2010.
- DYCK, B. Understanding configuration and transformation through a multiple rationalities approach. **Journal of Management Studies**, v. 34, n. 5, p. 793–823, 1997.
- EBNER, N. C.; FREUND, A. M.; BALTES, P. B. Developmental changes in personal goal orientation from young to late adulthood: From striving for gains to maintenance and prevention of losses. **Psychology and Aging**, v. 21, n. 4, p. 664–678, 2006.
- ESTEBAN, J.; RAY, D. Collective Action and the Group Size Paradox. **American Political Science Review**, v. 95, n. 3, p. 663–672, 2001.
- EYMARD-DUVERNAY, F. et al. **Values, Coordination and Rationality. the Economy of Conventions or the Time of Reunification in the Economic, Social and Political Sciences**. Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politique. **Anais...**Paris: 2003
- EYMARD-DUVERNAY, F. et al. Pluralist Integration in the Economic and Social Sciences: The Economy of Conventions. **Post-autistic Economics Review**, v. 34, n. 30, p. 22–40, 2005.
- FEHR, E.; GACHTER, S. Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments. **The American Economic Review**, v. 90, n. 4, p. 980–994, 2000.
- FEJERSKOV, A. M. Contending Logics of Action in Development Cooperation: The Bill and Melinda Gates Foundation’s Work on Gender Equality. **The European Journal of Development Research**, v. 29, n. 2, p. 441–456, 2016.
- FELIN, T. et al. Microfoundations of Routines and Capabilities: Individuals, Processes, and Structure. **Journal of Management Studies**, v. 49, n. 8, p. 1351–1374, 2012.
- FELIN, T.; FOSS, N. J. Strategic organization: a field in search of micro-foundations. **Strategic Organization**, v. 3, n. 4, p. 441–455, 2005.

FETCHENHAUER, D. et al. **Solidarity and Prosocial Behavior: An Integration of Sociological and Psychological Perspectives**. New York: Springer Science, 2006.

FISCHER, E.; QAIM, M. Smallholder farmers and collective action: What determines the intensity of participation? **Journal of Agricultural Economics**, v. 65, n. 3, p. 683–702, 2014.

FISCHER, H. W. Harnessing the State: Social Transformation, Infrastructural Development, and the Changing Governance of Water Systems in the Kangra District of the Indian Himalayas. **Annals of the American Association of Geographers**, v. 107, n. 2, p. 480–489, 2017.

FLIGSTEIN, N. The Spread of the Multidivisional Form Among Large Firms , 1919–1979. **American Sociological Review**, v. 50, n. 3, p. 377–391, 1985.

FLIGSTEIN, N. Markets as Politics : A Political-Cultural Approach to Market Institutions. **American Sociological Review**, v. 61, n. 4, p. 656–673, 1996.

FOSS, N. J. Micro-foundations for management research: What, why, and whither? **Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa**, v. 13, n. 42, p. 11–34, 2010.

FOSS, N. J.; LINDENBERG, S. Microfoundations for Strategy: A Goal-framing perspective on the drivers of Value Creation. **Academy of Management Perspectives**, v. 27, n. 2, p. 85–102, 2013.

FREESE, J. Preferences. In: BEARMAN, P.; HEDSTROM, P. (Eds.). . **The Oxford Handbook of Analytical Sociology**. Oxford, U.K: Oxford University Press., 2009. p. 94–114.

FRIEDLAND, R.; ALFORD, R. R. Bringing society back in: Symbols, practices and institutional contradictions. In: POWELL, W. W.; DIMAGGIO, P. J. (Eds.). . **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago: University of Chicago Press, 1991. p. 232–266.

FUENFSCHILLING, L.; TRUFFER, B. The structuration of socio-technical regimes — Conceptual foundations from institutional theory. **Research Policy**, v. 43, n. 4, p. 772–791, 2014.

GAO, W. Collective actions for the management of multi-owned residential building: A case of Hong Kong. **Habitat International**, v. 49, p. 316–324, 2015.

GAO, W.; CHEN, G. Z. Does owner heterogeneity matter in the management of multi-owned housing? **Habitat International**, v. 53, p. 106–114, 2016.

GARCIA-AMADO, L. R. et al. Building ties: Social capital network analysis of a forest community in a biosphere reserve in Chiapas, Mexico. **Ecology and Society**, v. 17, n. 3, 2012.

GARCÍA LOZANO, A. J.; HEINEN, J. T. Identifying Drivers of Collective Action for the Co-management of Coastal Marine Fisheries in the Gulf of Nicoya, Costa Rica. **Environmental Management**, v. 57, n. 4, p. 759–769, 2016.

- GARI, S. R. et al. An analysis of the global applicability of Ostrom's design principles to diagnose the functionality of common-pool resource institutions. **Sustainability (Switzerland)**, v. 9, n. 7, 2017.
- GAUTAM, A. P. Group size, heterogeneity and collective action outcomes: evidence from community forestry in Nepal. **International Journal of Sustainable Development & World Ecology**, v. 14, n. 6, p. 574–583, 2007.
- GAVETTI, G. Cognition and Hierarchy: Rethinking the Microfoundations of Capabilities' Development. **Organization Science**, v. 16, n. 6, p. 599–617, 2005.
- GEHMAN, J.; LOUNSBURY, M.; GREENWOOD, R. How Institutions Matter: From the Micro Foundations of Institutional Impacts to the Macro Consequences of Institutional Arrangements. In: GEHMAN, J.; LOUNSBURY, M.; GREENWOOD, R. (Eds.). . **How Institutions Matter!** V. 48A ed. [s.l.] Emerald Group Publishing Limited, 2016. p. 1–34.
- GHATE, R.; GHATE, S.; OSTROM, E. Can Communities Plan , Grow and Sustainably Harvest from Forests ? **Economic and Political Weekly**, v. XLVIII, n. 8, p. 59–67, 2013a.
- GHATE, R.; GHATE, S.; OSTROM, E. Cultural norms, cooperation, and communication: Taking experiments to the field in indigenous communities. **International Journal of the Commons**, v. 7, n. 2, p. 498–520, 2013b.
- GIULIANOTTI, R.; LANGSETH, T. Justifying the civic interest in sport : Boltanski and Thévenot, the six worlds of justification, and hosting the The Olympic games. **European Journal for Sport and Society**, v. 13, n. 2, p. 133–153, 2016.
- GOLLWITZER, P. M.; MOSKOWITZ, G. B. Goal effects on action and cognition. In: **Social psychology: Handbook of basic principles**. New York: Guilford, 1996. p. 361–399.
- GOODRICK, E.; REAY, T. Constellations of Institutional Logics: Changes in the Professional Work of Pharmacists. **Work and Occupations**, v. 38, n. 3, p. 372–416, 2011.
- GORDON, H. S. The Economic Theory of a Common-Property Resource : The Fishery. **Journal of Political Economy**, v. 62, n. 2, p. 124–142, 1954.
- GRANOVETTER, M. S. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **The American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481–510, 1985.
- GREENWOOD, R. et al. The Multiplicity of Institutional Logics and the Heterogeneity of Organizational Responses. **Organization Science**, v. 21, n. 2, p. 521–539, 2010.
- GREENWOOD, R. et al. Institutional Complexity and Organizational Responses. **The Academy of Management Annals**, v. 5, n. 1, p. 317–371, 2011.
- GREVE, H.; ZHANG, C. M. Institutional logics and power sources: Merger and acquisition decisions. **Academy of Management Journal**, v. 60, n. 2, p. 671–694, 2017.

GURNEY, G. G. et al. Participation in devolved commons management: Multiscale socioeconomic factors related to individuals' participation in community-based management of marine protected areas in Indonesia. **Environmental Science and Policy**, v. 61, p. 212–220, 2016.

GUZMÁN MALDONADO, A. et al. Transboundary fisheries management in the Amazon: Assessing current policies for the management of the ornamental silver arawana (*Osteoglossum bicirrhosum*). **Marine Policy**, v. 76, n. September 2016, p. 192–199, 2017.

HABERMAS, J. **The Theory of Communicative Action**. Boston: Beacon Press, 1987.

HALL, C. Institutional Solutions for Governing the Global Commons: Design Factors and Effectiveness. **The Journal of Environment & Development**, v. 7, n. 2, p. 86–114, 1998.

HAMMAN, P. Negotiation and social transactions in urban policies: the case of the tramway projects in France. **Urban Research and Practice**, v. 8, n. 2, p. 196–217, 2015.

HARDIN, G. The tragedy of the commons. **Science**, v. 162, n. June, p. 1243–1248, 1968.

HARRISON, P. On the edge of reason: Planning and urban futures in Africa. **Urban Studies**, v. 43, n. 2, p. 319–335, 2006.

HENÖKL, T. E. How do EU Foreign Policy-Makers Decide? Institutional Orientations within the European External Action Service. **West European Politics**, v. 38, n. 3, p. 679–708, 2015.

HODGSON, G. M. Meanings of methodological individualism. **Journal of Economic Methodology**, v. 14, n. 2, p. 211–226, 2007.

HODGSON, G. M. The Mirage of Microfoundations. **Journal of Management Studies**, v. 49, n. 8, p. 1389–1394, 2012.

HOTHO, S.; POLLARD, D. Management as negotiation at the interface: Moving beyond the hill critical-practice impasse. **ORGANIZATION**, v. 14, n. 4, p. 583–603, jul. 2007.

ISMAIL, S. A. et al. Analyzing conflict and its management within ICT4D partnerships: an institutional logics perspective. **Information Technology for Development**, v. 0, n. 0, p. 1–23, 2017.

JAGD, S. Laurent Thévenot and the french convention school: A short introduction. **Economic Sociology: European Electronic Newsletter**, v. 5, n. 3, p. 2–9, 2004.

JAGD, S. Economics of Convention and New Economic Sociology. **Current Sociology**, v. 55, n. 1, p. 75–91, 2007.

JAGD, S. Pragmatic sociology and competing orders of worth in organizations. **European Journal of Social Theory**, v. 14, n. 3, p. 343–359, 2011.

- JASKIEWICZ, P. et al. To Be or Not to Be: How Family Firms Manage Family and Commercial Logics in Succession. **Entrepreneurship: Theory and Practice**, v. 40, n. 4, p. 781–813, 2016.
- JAY, J. Navigating paradox as a mechanism of change and innovation in hybrid organizations. **Academy of Management Journal**, v. 56, n. 1, p. 137–159, 2013.
- JEPPERSON, R.; MEYER, J. W. Multiple levels of analysis and the limitation of methodological individualisms. **Sociological Theory**, v. 29, n. 1, p. 54–73, 2011.
- JONES, M.; GRAHAM, J. E. Multiple institutional rationalities in the regulation of health technologies: An ethnographic examination. **Science and Public Policy**, v. 36, n. 6, p. 445–455, 2009.
- JONES, P. J. S.; BURGESS, J. Building partnership capacity for the collaborative management of marine protected areas in the UK: A preliminary analysis. **Journal of Environmental Management**, v. 77, n. 3, p. 227–243, 2005.
- JOURDAN, J.; DURAND, R.; THORNTON. The Price of Admission: Organizational Deference as Strategic Behavior. **American Journal of Sociology**, v. 123, n. 1, p. 232–275, 2017.
- KAHNEMAN, D. Maps of Bounded Rationality: Economicist Psychology for Behavioral. **The American Economic Review**, v. 93, n. 5, p. 1449–1475, 2003.
- KAHNEMAN, D. **Thinking, Fast and Slow**. New York: Farrar Straus Giroux, 2011.
- KALBERG, S. Max Weber's Types of Rationality: Cornerstones for the Analysis of Rationalization Processes in History. **American Journal of Sociology**, v. 85, n. 5, p. 1145–1179, 1980.
- KAY, A. Evidence-Based Policy-Making: The Elusive Search for Rational Public Administration. **Australian Journal of Public Administration**, v. 70, n. 3, p. 236–245, 2011.
- KAYE-ZWIEBEL, E.; KING, E. Kenyan pastoralist societies in transition: Varying perceptions of the value of ecosystem services. **Ecology and Society**, v. 19, n. 3, 2014.
- KAYSER, D. N. et al. Threat to freedom and the detrimental effect of avoidance goal frames: Reactance as a mediating variable. **Frontiers in Psychology**, v. 7, n. MAY, p. 1–13, 2016.
- KIM, D. H. The link between individual and organizational learning. **Sloan Management Review**, v. 35, n. 1, p. 37–51, 1993.
- KLUVÁNKOVÁ-ORAVSKÁ, T.; CHOBOTOVÁ, V. Shifting governance. Managing the commons: The case of Slovenský Raj National Park. **Sociologia**, v. 38, n. 3, p. 221–244, 2006.
- KRAATZ, M. S.; BLOCK, E. S. Organizational Implications of Institutional Pluralism. In: GREENWOOD, R. et al. (Eds.). **The Sage Handbook of Organizational Institutionalism**. London: SAGE PUBLICATIONS INC, 2008. p. 243–275.

KREMER, A. M.; TALAMINI, E. Social Network and Inter-Organizational Learning: The Case of a Brazilian Cooperative of Fish-Farmers. **Social Networking**, v. 2, n. 2, p. 87–97, 2013.

KWON, H.-K. Markets, Institutions, and Politics under Globalization: Industrial Adjustments in the United States and in Germany in the 1990s. **Comparative Political Studies**, v. 37, n. 1, p. 88–113, 2004.

LANE, J.-E.; JENSEN, S. T. States and Common Pool Resources. **Scandinavian Political Studies**, v. 19, n. 2, p. 95–109, 1996.

LEE, M. D. P.; LOUNSBURY, M. Filtering Institutional Logics: Community Logic Variation and Differential Responses to the Institutional Complexity of Toxic Waste. **Organization Science**, v. 26, n. 3, p. 847–866, 2015.

LINDENBERG, S. Prosocial Behavior, Solidarity, and Framing Processes. **Solidarity and Prosocial Behavior**, p. 23–44, 2006.

LÓPEZ-GUNN, E. Groundwater governance and social capital. **Geoforum**, v. 43, p. 1140–1142, 2012.

LOUNSBURY, M. A tale of two cities: Completing logics and practice variation in the professionalizing of mutual funds. **The Academy of Management Journal**, v. 50, n. 2, p. 289–307, 2007.

LUNDQVIST, L. J. Environmental cooperation among Swedish local governments. **International Journal of Public Administration**, v. 17, n. 10, p. 1733–1766, 1994.

LUNDQVIST, L. J. Games real farmers play: Knowledge, memory and the fate of collective action to prevent eutrophication of water catchments. **Local Environment**, v. 6, n. 4, p. 407–419, 2001.

MAIR, J.; MAYER, J.; LUTZ, E. Navigating Institutional Plurality: Organizational Governance in Hybrid Organizations. **Organization Studies**, v. 36, n. 6, p. 713–739, 2015.

MANGO, N. et al. Awareness and adoption of land, soil and water conservation practices in the Chinyanja Triangle, Southern Africa. **International Soil and Water Conservation Research**, v. 5, n. 2, p. 122–129, 2017.

MANSBRIDGE, J. The role of the state in governing the commons. **Environmental Science and Policy**, v. 36, n. 2010, p. 8–10, 2014.

MARKIDES, C. Strategic Innovation. **Sloan Management Review**, v. 38, n. 9, p. 9–23, 1997.

MARQUIS, C.; LOUNSBURY, M. Vive La Resistance: Competing Logics and the consolidation of U.S. Community Banking. **Academy of Management Journal**, v. 50, n. 4, p. 799–820, 2007.

MARSCHOLLEK, O.; BECK, R. Alignment of Divergent Organizational Cultures in IT Public-Private Partnerships. **Business & Information Systems Engineering**, v. 4, n.

3, p. 153–162, 2012.

MARTINS, G. A.; THEOPHILO, C. R. **Metodologia de investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MCCULLOUGH, E. B.; PINGALI, P. L.; STAMOULIS, K. Transformation of food systems and the small farmer: key concepts. In: **Transformation of Agri-Food Systems: Globalization, Supply Chains and Smallholder Farmers**. Roma: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2008. p. 3–45.

MEINZEN-DICK, R. et al. Games for groundwater governance: Field experiments in Andhra Pradesh, India. **Ecology and Society**, v. 21, n. 3, 2016.

MÉNDEZ-MEDINA, C.; SCHMOOK, B.; MCCANDLESS, S. R. The Punta Allen cooperative as an emblematic example of a sustainable small-scale fishery in the Mexican Caribbean. **Maritime Studies**, v. 14, n. 1, 2015.

MERCADO, G.; HJORTSO, C. N.; HONIG, B. Decoupling from international food safety standards: how small-scale indigenous farmers cope with conflicting institutions to ensure market participation. **Agriculture and Human Values**, v. 35, n. 3, p. 651–669, 2018.

MIAO, S. et al. Social capital influences farmer participation in collective irrigation management in Shaanxi Province, China. **China Agricultural Economic Review**, v. 7, n. 3, p. 448–466, 2015.

MICHEL, M. H. **Metodologia e pesquisa científica em ciencias sociais: um guia prático para acompanhamento da disciplina e elaboração de trabalhos monográficos**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MILLER, L. Geographies of Governance Across La Amistad International Park. **Journal of Sustainable Forestry**, v. 35, n. 1, p. 16–36, 2016.

MITCHELL, R. Knowledge Creation in Groups With Diverse Composition. **Academy of Management Annual Meeting Proceedings**, v. 8, n. 1, p. 1–6, 2008.

MURTINHO, F.; HAYES, T. Communal Participation in Payment for Environmental Services (PES): Unpacking the Collective Decision to Enroll. **Environmental Management**, v. 59, n. 6, p. 939–955, 2017.

NEWENHAM-KAHINDI, A.; STEVENS, C. E. An institutional logics approach to liability of foreignness: The case of mining MNEs in Sub-Saharan Africa. **Journal of International Business Studies**, v. 49, n. 7, p. 881–901, 2018.

OJANSIVU, I.; ALAJOUTSIJÄRVI, K. Inside service-intensive projects: Analyzing inbuilt tensions. **International Journal of Project Management**, v. 33, n. 4, p. 901–916, 2015.

OLLILA, P. Farmers' cooperatives as market coordinating institutions. **Annals of Public and Cooperative Economics**, v. 65, n. 1, p. 81–102, 1994.

OLSON, M. **The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of**

Groups. Cambridge: Harvard University Press, 1965.

OSEI-AMPONSAH, C.; PAASSEN, A. VAN; KLERKX, L. Diagnosing institutional logics in partnerships and how they evolve through institutional bricolage: Insights from soybean and cassava value chains in Ghana. **NJAS - Wageningen Journal of Life Sciences**, v. 84, p. 13–26, 2018.

OSTROM, E. **Governing the Commons: The evolution of Institutions for Collective Action.** Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

OSTROM, E. Community and the endogenous solution of commons problems. **Journal of Theoretical Politics**, v. 4, n. 3, p. 343–351, 1992a.

OSTROM, E. **Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems.** San Francisco, California: Institute for Contemporary Studies, 1992b.

OSTROM, E. Constituting Social Capital and Collective Action. **Journal of Theoretical Politics**, v. 6, n. 4, p. 527–562, 1994.

OSTROM, E. A Behavior Approach to the rational choice theory of collective action. **American Political Science Association**, v. 92, n. 1, p. 1–22, 1998.

OSTROM, E. Coping With Tragedies of the Commons. **Annual Review of Political Science**, v. 2, n. 1, p. 493–535, 1999.

OSTROM, E. Collective Action and the Evolution of Social Norms. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 14, n. 3, p. 137–158, 2000a.

OSTROM, E. Reformulating the commons. **Swiss Political Science Review**, v. 6, n. 1, p. 29–52, 2000b.

OSTROM, E. Toward a Behavioral Theory Linking Trust, Reciprocity, and Reputation. In: OSTROM, E.; WALKER, J. (Eds.). . **Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons for Experimental Research.** New York: Russell Sage Foundation, 2003. p. 19–79.

OSTROM, E. **Understanding Institutional Diversity.** Princeton-NJ: Princeton University Press, 2005.

OSTROM, E. The value-added of laboratory experiments for the study of institutions and common-pool resources. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 61, n. 2, p. 149–163, 2006.

OSTROM, E. Governing a Commons from a Citizen's Perspective. In: SILKE, H. (Ed.). . **Genes, bytes e emissions: To whom does the world belong?** Londres: Henrich Böll Stiftung, 2008.

OSTROM, E. Beyond Markets and States : Polycentric Governance of Complex Economic Systems. **American Economic Review**, v. 100, n. 3, p. 641–672, 2010a.

OSTROM, E. Polycentric systems for coping with collective action and global environmental change. **Global Environmental Change**, v. 20, n. 4, p. 550–557, 2010b.

- OSTROM, E.; AHN, T. K. **The meaning of social capital and its link to collective action.** Workshop in Political Theory and Policy Analysis. **Anais...**Indiana University, 2006
- OSTROM, E.; GARDNER, R.; WALKER, J. **Rules, Games, and Common-Pool Resources.** Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.
- PACHE, A.-C.; SANTOS, F. Inside the hybrid organization: selective coupling as a response to competing institutional logics. **Academy of Management Journal**, v. 56, n. 4, p. 972–1001, 2013.
- PARKS, C. D.; JOIREMAN, J.; VAN LANGE, P. A. M. Cooperation, Trust, and Antagonism: How Public Goods Are Promoted. **Psychological Science in the Public Interest**, v. 14, n. 3, p. 119–165, 2013.
- PERNICKA, S.; REICHEL, A. An institutional logics approach to the heterogeneous world of highly skilled work. **Employee Relations**, v. 36, n. 3, p. 235–253, 2014.
- PETERSON, E. et al. Collective Efficacy and Aspects of Shared Mental Models as Predictors of Performance Over Time in Work Groups. **Group Processes & Intergroup Relations**, v. 3, n. 3, p. 296–316, 2000.
- POTEETE, A. R.; OSTROM, E. In pursuit of comparable concepts and data about collective action. **Agricultural Systems**, v. 82, n. 3, p. 215–232, 2004.
- POTEETE, A. R.; OSTROM, E.; JANSSEN, M. A. **Trabalho em parceria: ação coletiva, bens comuns e múltiplos métodos.** Trad. Rogé ed. São Paulo: Editora Senac, 2011.
- POWELL, W. W. The new institutionalism. In: **The International Encyclopedia of Organization Studies.** Thousand Oaks, Ca.: Sage Publishers, 2007.
- PRUISKEN, I. Institutional Logics and Critique in German Academic Science Studying the Merger of the Karlsruhe Institute of Technology. **Historical Social Research**, v. 42, n. 3, p. 218–244, 2017.
- PURDY, J. M.; GRAY, B. Conflicting logics, mechanisms of diffusion, and multilevel dynamics in emerging institutional fields. **Academy of Management Journal**, v. 52, n. 2, p. 355–380, 2009.
- RAITIS, J.; HARIKKALA-LAIHINEN, R. Relational Identity Construction in the Merger of Equals. In: RAITIS, J. et al. (Eds.). . **Socio-Cultural Integration in Mergers and Acquisitions: The Nordic Approach.** Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan, 2018. p. 45–63.
- RAUPP, M. F.; BEUREN, I. M. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In: BEUREN, I. M. (Ed.). . **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006. p. 76–97.
- REAY, T.; JASKIEWICZ, P.; HININGS, C. R. How Family, Business, and Community Logics Shape Family Firm Behavior and “Rules of the Game” in an Organizational Field. **Family Business Review**, v. 28, n. 4, p. 292–311, 2015.

- REVOLLO-FERNÁNDEZ, D. et al. Exploring the role of gender in common-pool resource extraction: evidence from laboratory and field experiments in fisheries. **Applied Economics Letters**, v. 23, n. 13, p. 912–920, 2015.
- REYNAUD, J.-D.; RICHEBÉ, N. Rules, Conventions and Values : A Plea in Favor of Ordinary Normativity. **Revue française de sociologie**, v. 50, n. 5, p. 3, 2009.
- RICHARDSON, T. Environmental assessment and planning theory: Four short stories about power, multiple rationality, and ethics. **Environmental Impact Assessment Review**, v. 25, n. 4, p. 341–365, 2005.
- RUTTAN, L. M. Sociocultural Heterogeneity and the Commons. **Current Anthropology**, v. 47, n. 5, p. 843–853, 2006.
- SARKER, A.; ITOH, T. The nature of the governance of Japanese irrigation common-pool resources. **Society and Natural Resources**, v. 16, n. 2, p. 159–172, 2003.
- SCHEDLER, K.; RUEGG-STURM, J. **Multi-rational Management**. New York: Palgrave Macmillan, 2014.
- SCHLÜTER, A. Institutional change and qualitative research methodological considerations for institutional economic empirical research. **Journal of Interdisciplinary Economics**, v. 22, n. 4, 2010.
- SEAMAN, C.; MCQUAID, R.; PEARSON, M. Networks in family business: a multi-rational approach. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 10, n. 3, 2014.
- SIMIYU, S. et al. Determinants of quality of shared sanitation facilities in informal settlements: Case study of Kisumu, Kenya. **BMC Public Health**, v. 17, n. 1, 2017.
- SIMMONS, R. T.; SMITH JUNIOR, F. L.; GEORGIA, P. **The tragedy of the commons revisited: politics vs. private property**. Washington: The center for private conservation, 1996.
- SINGER, A. E. Meta-rationality and strategy. **Omega**, v. 19, n. 2–3, p. 101–112, 1991.
- SINN, H.-W. Common Property Resources, Storage Facilities and Ownership Structures: A Cournot Model of the Oil Market. **Economica**, v. 51, n. 203, p. 235–252, 1984.
- SLAVOVA, M.; KARANASIOS, S. When Institutional Logics Meet Information and Communication Technologies : Examining Hybrid Information Practices in Ghana ’ s Agriculture. **Journal of the Association for Information Systems**, v. 19, n. January, p. 775–812, 2018.
- SMETS, M.; GREENWOOD, R.; LOUNSBURY, M. An institutional perspective on strategy as practice. In: GOLSORKHI, D. et al. (Eds.). . **Cambridge Handbook of Strategy as Practice**. 2. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. p. 283–300.
- SMINK, M. et al. How mismatching institutional logics hinder niche-regime interaction

and how boundary spanners intervene. **Technological Forecasting and Social Change**, v. 100, p. 225–237, 2015.

SMITH, R. J. Resolving the Tragedy of the Commons by Creating Private Property Rights in Wildlife. **Cato Journal**, v. 1, n. 2, p. 439–468, 1981.

SNIDAL, D. The Politics of scope: Endogenous actors, heterogeneity and institutions. **Journal of Theoretical Politics**, v. 6, n. 4, p. 449–472, 1994.

SOETANTO, R.; MULLINS, A.; ACHOUR, N. The perceptions of social responsibility for community resilience to flooding: the impact of past experience, age, gender and ethnicity. **Natural Hazards**, v. 86, n. 3, p. 1105–1126, 2017.

SOUTH, A.; ERIKSSON, K.; LEVITT, R. How Infrastructure Public–Private Partnership Projects Change Over Project Development Phases. **Project Management Journal**, v. 49, n. 4, p. 62–80, 2018.

SOUZA FILHO, H. M. DE; BONFIM, R. M. Oportunidades e desafios para a inserção de pequenos produtores em mercados modernos. In: CAMPOS, S. K.; NAVARRO, Z. (Eds.). . **A pequena produção rural e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro: Ganhar tempo é possível?** Brasília: CGEE, 2013. p. 71–100.

STANOVICH, K. E.; WEST, R. F. Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? **Behavioral and Brain Sciences**, v. 23, p. 645–726, 2000.

STATTMAN, S. L.; MOL, A. P. J. Social sustainability of Brazilian biodiesel: The role of agricultural cooperatives. **Geoforum**, v. 54, p. 282–294, 2014.

SUHARTI, S. et al. Strengthening social capital for propelling collective action in mangrove management. **Wetlands Ecology and Management**, v. 24, n. 6, p. 683–695, 2016.

TABERNERO, C. et al. A multilevel perspective to explain recycling behaviour in communities. **Journal of Environmental Management**, v. 159, p. 192–201, 2015.

TEIXEIRA, M. G.; ROGLIO, K. D. D.; MARCON, R. Institutional logics and the decision-making process of adopting corporate governance at a cooperative organization. **Journal of Management & Governance**, v. 21, n. 1, p. 181–209, 2017.

THÉVENOT, L. Oranized Complexity: Conventions of coordination and the composition of economic arrangements. **European Journal of Social Theory**, v. 4, n. 4405–425, 2001.

THORNTON, P. H.; JONES, C.; KURY, K. Institutional Logics and Institutional Change in Organizations: Transformation in Accounting, Architecture, and Publishing. **Research in the Sociology of Organizations**, v. 23, n. August, p. 125–170, 2005.

THORNTON, P. H.; OCASIO, W. Institutional Logics and the Historical Contingency of Power in Organizations: Executive Succession in the Higher Education Publishing Industry, 1958– 1990. **American Journal of Sociology**, v. 105, n. 3, p. 801–843, 1999.

THORNTON, P. H.; OCASIO, W.; LOUNSBURY, M. Microfoundations of

Institutional Logics. In: THORNTON, P. H.; OCASIO, W.; LOUNSBURY, M. (Eds.). . **The Institutional Logics Perspective: A New Approach to Culture, Structure and Process**. Oxford: Oxford Scholarship Online, 2012a.

THORNTON, P. H.; OCASIO, W.; LOUNSBURY, M. **The Institutional Logics Perspective: A New Approach to Culture, Structure and Process**. Oxford: Oxford University Press, 2012b.

TORRE-CASTRO, M. DE LA; LINDSTRÖM, L. Fishing institutions: Addressing regulative, normative and cultural-cognitive elements to enhance fisheries management. **Marine Policy**, v. 34, n. 1, p. 77–84, 2010.

TRAVERS, H. et al. Incentives for cooperation: The effects of institutional controls on common pool resource extraction in Cambodia. **Ecological Economics**, v. 71, n. 1, p. 151–161, 2011.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. The framing of decisions and the psychology of choice. **Science**, v. 211, n. 4481, p. 453–458, 1981.

VAN LAERHOVEN, F.; ANDERSSON, K. P. Community Forest Governance The virtue of conflict : an institutional approach to the study of conflict in community forest governance. **International Forestry Review**, v. 15, n. 1, p. 122–135, 2013.

VARUGHESE, G.; OSTROM, E. The contested role of heterogeneity in collective action: Some evidence from community forestry in Nepal. **World Development**, v. 29, n. 5, p. 747–765, 2001.

VEDEL, T. Village politics: Heterogeneity, leadership and collective action. **Journal of Development Studies**, v. 36, n. 5, p. 105–134, 2000.

VÉLEZ, A. M.; STRANLUND, J. K.; MURPHY, J. J. What motivates common pool resource users? Experimental evidence from the field. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 70, n. 3, p. 485–497, 2009.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

VILLAMAYOR-TOMAS, S. et al. From Sandoz to Salmon: Conceptualizing resource and institutional dynamics in the Rhine watershed through the SES framework. **International Journal of the Commons**, v. 8, n. 2, p. 361–395, 2014.

VILLAMAYOR-TOMAS, S. et al. Hydropower vs. fisheries conservation: A test of institutional design principles for common-pool resource management in the lower Mekong basin social-ecological system. **Ecology and Society**, v. 21, n. 1, 2016.

VILPOUX, O. F. Agrarian reform and cooperation between settlers in the Midwest of Brazil: An institutional approach. **Land Use Policy**, v. 39, p. 65–77, 2014.

VOGEL, J. A.; LIND, H.; LUNDQVIST, P. Who is Governing the Commons: Studying Swedish Housing Cooperatives. **Housing, Theory and Society**, v. 33, n. 4, p. 424–444, 2016.

- VOLLAN, B.; PREDIGER, S.; FRÖLICH, M. Co-managing common-pool resources: Do formal rules have to be adapted to traditional ecological norms? **Ecological Economics**, v. 95, p. 51–62, 2013.
- WAGNER, M. W. et al. Collective Action and Social Capital of Wildlife Management Associations. **Journal of Wildlife Management**, v. 71, n. 5, p. 1729–1738, 2007.
- WANGEL, M.; BLOMKVIST, H. Rural Forest Management in Sierra Leone: The Role of Economic (In)Equality in Facilitating Collective Action. **Journal of Development Studies**, v. 49, n. March 2015, p. 1564–1578, 2013.
- WARING, T. M. Ethnic forces in collective action: Diversity, dominance, and irrigation in Tamil Nadu. **Ecology and Society**, v. 16, n. 4, 2011.
- WEBER, M. **Economia e Sociedade: Fundamentos da sociologia compreensiva**. V.1 ed. Brasília: UNB - Editora Universidade Nacional de Brasília, 1994.
- WEBER, M. **Economia e Sociedade: Fundamentos da sociologia compreensiva**. V.2 ed. Brasília: UNB - Editora Universidade Nacional de Brasília, 2004.
- WEBER, R. D.; WHILE, R. Behavioral Economics. In: **The Handbook of Economic Sociology**. 2. ed. New York: Princeton University Press, 2005. p. 90–108.
- WEISS, D.; SCZESNY, S.; FREUND, A. M. Wanting to get more or protecting one's assets: Age-differential effects of gain versus loss perceptions on the willingness to engage in collective action. **Journals of Gerontology: Psychological Sciences and Social Sciences**, v. 71, n. 2, p. 254–264, 2016.
- WENNINGKAMP, K. R.; SCHMIDT, C. M. Teorias da Ação Coletiva no Campo do Agronegócio: Uma Análise a Partir de Teses e Dissertações (1998-2012). **Desenvolvimento em questão**, v. 14, n. 35, p. 307–343, 2016.
- WILSON, D. S.; OSTROM, E.; COX, M. E. Generalizing the core design principles for the efficacy of groups. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 90, p. S21–S32, 2013.
- WORLD BANK GROUP. **World Development Report 2015: Mind, Society, and behavior**. Washington, DC: World Bank Group, 2015.
- YANG, W. et al. Nonlinear effects of group size on collective action and resource outcomes. **Proceedings of the National Academy of Sciences**, v. 110, n. 27, p. 10916–10921, 2013.
- ZAJAC, E. J.; WESTPHAL, J. D. The Social Construction of Market Value: Institutionalization and Learning Perspectives on Stock Market Reactions. **American Sociological Review**, v. 69, p. 433–457, 2004.
- ZHAO, E. Y.; LOUNSBURY, M. An institutional logics approach to social entrepreneurship: Market logic, religious diversity, and resource acquisition by microfinance organizations. **Journal of Business Venturing**, v. 31, n. 6, p. 643–662, 2016.