

Tipologias de Decisões, Padrões Isomórficos e Redes de Stakeholders: Previsibilidades Estruturais no Judiciário

Autora: Simone Tiêssa de Jesus Alves

RESUMO

O acesso ao direito à saúde via sistema judiciário é um mecanismo de defesa de cidadãos para garantir que o Estado cumpra seu papel nesse direito. Por ser um campo interdisciplinar, envolvendo leis, fatores socioeconômicos e gestão de políticas públicas, compreender a complexidade inerente às decisões judiciais é essencial do ponto de vista teórico, gerencial, econômico e social. O papel das redes de stakeholders e os critérios de decisão adotados pelos juízes, baseados no corpo de leis e normas legitimadas, são relevantes para entender as decisões nos tribunais. Esse ensaio visa apresentar elementos teórico-empíricos que possam explicar a como as redes de stakeholders e padrões isomórficos configuram tipologias de decisões judiciais que, embora tenham demandas distintas, possuem estruturas analíticas comuns. A principal contribuição é a proposta de um modelo teórico que visa integrar a teoria do novo-institucionalismo e a de stakeholders para explicar o fenômeno.

Palavras-chave: judicialização da saúde, administração da justiça, stakeholders, tomada de decisão; redes, isomorfismo

1. Introdução

No contexto do judiciário, são inúmeras as decisões tomadas diariamente sobre uma mesma temática. Assim, as análises de categorias de decisões com padrões semelhantes, como partes interessadas (stakeholders) e argumentos jurídicos (padrões isomórficos), são essenciais para compreender o comportamento decisório de processos com mesma temática, possibilitando a construção de políticas e diretrizes orientadoras para os magistrados, especialmente em temáticas que afetem múltiplos stakeholders, como a judicialização da saúde. Os estudos sobre stakeholders tem se concentrado em relações díades entre organizações, analisando, par a par, a influência desses atores sobre as decisões da empresa focal (Gomes, 2006; Mitchel, Agle & Wood 1997; Donaldson & Preston, 1995). A análise de redes sociais, porém, permite compreender a estrutura de interdependências e influências mútuas do conjunto de partes interessadas em uma decisão sobre o processo decisório organizacional. O corpo de conhecimento de redes sociais aliado à teoria institucional propicia elementos essenciais para entender o poder dos stakeholders envolvidos em uma decisão e os padrões isomórficos que circuncidam a mesma (Rowley, 1997).

A díade judicialização e saúde permeia diversas áreas do conhecimento, como: o direito, a economia, a ciência política, a administração pública, dentre outras. Além disso, estudar o tema envolve a interpretação de valores e normas culturais, o funcionamento de instituições especializadas na oferta de serviços de saúde e também judiciais, assim como aspectos psicossociais, econômicos e administrativos. Nesse sentido, a participação ativa dos cidadãos

tanto na avaliação de políticas públicas, seja pela atuação em fóruns, órgãos colegiados e representação legislativa, quanto pela defesa de seus direitos por via judicial, é um meio para a análise crítica das ações e resultados dos Estados na garantia dos direitos humanos fundamentais.

A supremacia do texto constitucional e a garantia dos direitos fundamentais por parte do Estado, implicam, nas sociedades democráticas, uma questão dialética: o foco nas maiorias e as limitações orçamentárias e gerenciais dos Estados, bem como na democracia, muitas vezes, implica restrição do direito de minorias em função do atendimento de demandas de massa. Assim, o poder Executivo pode vulnerar direitos fundamentais, cabendo ao Poder Judiciário intervir nessas questões, culminando na judicialização. Esse debate no Brasil apresenta argumentos negativos e positivos sobre o fenômeno. Negativamente, são expostas as noções de finitude orçamentária, caráter individual da demanda e ausência de parâmetros médicos técnicos quando da decisão judicial. Positivamente, defende-se o direito constitucional à saúde, a ineficiência administrativa na prestação de serviços de saúde e a importância da atividade judicial (Gomes et al., 2014). Apesar dos argumentos e justificativas, a judicialização dos direitos culmina em uma série de agravantes, como colocar em risco a continuidade de políticas públicas, a desorganização das ações de planos governamentais nos diversos níveis da esfera de governo e, muitas vezes, impedir a aplicação racional de recursos públicos escassos. Ainda, as diferentes interpretações da Constituição e das leis, e o próprio ativismo judicial, podem ocasionar privilégios a alguns em prejuízo à generalidade da cidadania (Barroso, 2009).

A gestão da saúde possui caráter multidisciplinar, posto que abrange tanto a formulação de leis para execução de políticas, quanto a execução dessas políticas pelos órgãos executivos e a garantia desse direito humano fundamental. Contudo, o crescimento do fenômeno nas últimas décadas, especialmente no caso brasileiro, evidencia que compreender os papéis, a gestão e as decisões dos tribunais sobre litígios envolvendo a saúde é crucial, dado o impacto dessas decisões nas esferas executivas e também legislativas. Ainda, posto o princípio da equidade de acesso aos direitos fundamentais, uma das bases da judicialização da saúde, é importante mapear o perfil dos litigantes, as variáveis determinantes dos litígios, bem como seus impactos na sociedade e na díade entre democracia e individualismo. Diversos estudos no Brasil trataram da judicialização da saúde com foco na administração pública (Pepe et al., 2010; Chieffi & Barata, 2008; Machado, 2008; 2014; Figueiredo, Pepe & Castro, 2010; Soares, Calmo e Deprá, 2012; Pandolfo, Delduque & Amaral, 2012; D’Espíndula, 2013; Diniz, Machado e Penalva, 2014). Essa judicialização é um fenômeno global abarcado por inúmeras instituições legais, normativas, gerenciais, econômicas e sociais que ampliam cada vez mais a complexidade do problema.

Com o intuito de contextualizar o problema da tomada de decisão dos magistrados nos casos de judicialização da saúde, o poder de influência da rede de partes interessadas nesses processos (stakeholders), bem como os conjunto de padrões decisórios legitimados que influenciam os magistrados, esta proposta de estudo foi estruturada da seguinte forma: seção 1.1 traz a apresentação do problema, objetivo do ensaio e lacunas das teorias que fundamentam o modelo teórico proposto; seção 2 apresenta o marco teórico e a construção do modelo analítico, bem como suas proposições; seção 3 apresenta as considerações finais do ensaio.

1.1. Justificativa do estudo: lacunas teóricas do campo

As teorias da tomada de decisão perpassam diversas abordagens, como: os estágios da decisão (Dewey, 1910); o aspecto processual (Chester, 1938); a racionalidade econômica (Simon, 1960); os problemas políticos (Cohen, March, & Olsen, 1972); seleção de alternativas (Cohen, 1972); poder e conflitos políticos (Pettigrew, 1972); problemas de formulação (Lyles & Mitroff, 1980); sequencia interativas de decisão (Dutton, Fahey, & Narayanan, 1983) e os diagnósticos de eventos emergentes (Langley, Mintzberg, Pitcher, Posada, & Saint-Macary, 1995). Os estudos possuem diferentes orientações, desde estudos prescritivos, como estruturais e subjetivistas. Os trabalhos de Simon e March (1976) enfocaram a natureza descritiva e de múltiplos decisores; já os trabalhos de Tversky e Kahneman (1981), embora descritivos, enfocam a decisão sob o aspecto do indivíduo; os trabalhos de Keeney e Raiffa (1993) possuem caráter prescritivo.

Simon (1991) e Chisholm (1995) ressaltam que os decisores limitam-se em abarcar apenas alguns aspectos inerentes ao problema de sua decisão, dadas suas restrições cognitivas e estruturais nas organizações em larga escala. Os métodos multicritério de apoio à decisão surgiram a parti de 1970, tendo como enfoque as particularidades que o tomador de decisões deveria considerar em situações com múltiplos objetivos a serem alcançados.

Em um Estado Democrático de Direito, a execução de políticas públicas deve possibilitar a inserção social por meio de mecanismos de atuação do Executivo, quanto também a interação dos atores na criação da agenda de políticas públicas, bem como em sua avaliação, participação ativa dos cidadãos, entidades civis no processo e de controle (social, burocrático e judicial), seja por mecanismos diretos ou indiretos de representação e garantia dos direitos sociais. Esse conjunto de regras, mecanismos e processos que definem a forma particular como se coordenam atores e interesses na implementação de uma política pública específica em prol do acesso à saúde denomina-se arranjo institucional (Pires & Gomide, 2014).

Dada a complexidade dos problemas e a diversidade de atores envolvidos, é relevante entender os processos de resolução de problemas no judiciário, bem como as dimensões e stakeholders que afetam a tomada de decisão em tribunais. Essas decisões materializam escolhas de juízes em identificar e estruturar problemas, que muitas vezes ocorrem de forma incompleta em termos de dimensões analíticas, dada a racionalidade limitada dos juízes e as limitações dos tribunais, em termos de estrutura de pessoas e tecnologias que ajudem a integrar informações sobre o problema, suas causas, stakeholders envolvidos para que o decisor possa vê-lo de maneira sistêmica (Chisholm, 1995).

Logo, a proposição de tipologias de decisões com padrões semelhantes, como partes interessadas (stakeholders) e argumentos jurídicos (padrões isomórficos), são essenciais para compreender o comportamento decisorial de processos com mesma temática, possibilitando a construção de políticas e diretrizes orientadoras para os magistrados. Assim, discute-se esse problema na perspectiva da institucionalismo e teoria de stakeholders e indaga-se: como as redes de stakeholders e padrões isomórficos influenciam tipologias analíticas de decisões judiciais?

Neste ensaio, de natureza lógico-dedutiva, pretende-se apresentar elementos teórico-empíricos que possam explicar a como as redes de stakeholders e padrões isomórficos configuram agrupamentos (tipologias) de decisões judiciais que, embora tenham demandas distintas, possuem estruturas analíticas comuns derivadas dessas interações.

2. Aporte teórico, modelo analítico e proposições do estudo

As principais características do processo de tomada de decisão empresarial são: (i) escolha entre alternativas; (ii) contexto amplo (intra e interorganizacional) e longitudinal dos impactos da decisão (escolha do curso de ação); (iii) incentivo dado, pela organização, ao decisor pelo desempenho da decisão; (iv) o grau de repetição do padrão decisório ou da particularidade da decisão; (v) conflito de interesses entre as partes interessadas na decisão (Shapira, 2002). Harrison (1996) elenca as seguintes funções do processo de decisão: (i) definição de objetivos; (ii) busca por alternativas; (iii) análise comparativa da viabilidade das alternativas, seus impactos e efeitos.

A partir dessas características e funções essenciais da tomada de decisão, esta seção elenca, a partir da teoria institucional (seção 2.1), uma discussão sobre o contexto institucional e mecanismos que são origem a padrões decisórios legitimados. Em seguida (seção 2.2), discute-se como o decisor e a organização focal (objeto) é influenciada pela rede de stakeholders e os mecanismos de rede que determinam seu grau de autonomia ou dependência decisória da rede. Juntamente com essas seções, são elencadas proposições que fundamentam o modelo teórico para a construção de tipologias decisórias, a ser aplicado no contexto da judicialização da saúde.

2.1 Tomada de decisão e padrões isomórficos

Para os teóricos institucionalistas, as abordagens racionais apresentam limitações e representam mitos que embasam explicações e crenças sobre as organizações, tendo em vista que a sociedade está repleta de instituições, ou seja, de regras culturais que moldam as entidades sociais em razão de uma busca por legitimidade. Assim, as respostas organizacionais ao ambiente não se dão com vistas à eficiência, mas em função de legitimidade. É justamente essa legitimidade que aumenta as chances de sobrevivência das organizações, mais do que a eficácia ou do que o desempenho imediato das estratégias e dos procedimentos adotados (Meyer & Rowan, 1977).

Por sua vez, a legitimidade social se dá em função da adoção de práticas institucionalizadas. Tolbert e Zucker (1983) relatam que a institucionalização é o processo pelo qual os componentes da estrutura formal se tornam amplamente aceitos, apropriados e necessários, servindo para legitimar organizações. Assim, as organizações realizam um movimento que as deixa cada vez mais similares (Dimaggio & Powell, 2005). Essa homogeneização da estrutura, dos procedimentos e das operações denomina-se isomorfismo.

Dimaggio e Powell (2005) identificaram três mecanismos de isomorfismo institucional, a saber: isomorfismo coercitivo (influências políticas), isomorfismo mimético (práticas organizacionais) e isomorfismo normativo (padronização de categorias profissionais). Assim, para lidar racionalmente com a incerteza e com restrições as organizações geralmente caminham, de maneira conjunta, à homogeneidade em termos de estrutura, cultura e resultados. Meyer e Rowan (1977) argumentam que as interferências do ambiente normativo comum influenciam tanto o comportamento, quanto a estrutura das organizações. Os autores apresentam que o impacto de um sistema racionalizado e normativo exige uma estrutura de controles organizacionais apropriados para honrar os comprometerimentos legais. Da mesma forma, à medida que Estados e grandes organizações racionalizadas expandem seus domínios, as estruturas organizacionais refletem cada vez mais regras institucionalizadas e legítimas. O

resultado dessa relação implica em estruturas organizacionais cada vez mais homogêneas e organizadas em torno de rituais difundidos por instituições maiores.

Ressalta-se, no entanto, que não apenas a arena governamental impõe procedimentos, regras e estruturas padronizadas. Dimaggio e Powell (2005) citam que subsidiárias de grandes conglomerados se sujeitam aos mecanismos de referência padronizados, à medida que essas corporações aumentam em tamanho e escopo. Evidencia-se que não há necessariamente uma imposição de critérios de performance padronizados para as subsidiárias, mas é comum que as subsidiárias se sujeitem a mecanismos de referência. Infere-se então que boa parte da homogeneidade nas estruturas organizacionais decorre do fato de que, apesar de haver considerável busca de diversidade, há relativamente pouca variação a ser selecionada pelo ambiente. Assim, novas organizações tomam como modelo de estrutura aqueles adotados por organizações mais antigas, posto que os gestores procuram reduzir a incerteza inerente a propostas inovadoras. Esse ceticismo parte do receio dos gestores de não conseguir legitimar novas estruturas, ainda que sejam mais eficientes. Para sobreviver, as organizações se adequam ao que é institucionalizado, definindo-o como o mais seguro, ignorando, muitas vezes, a eficiência do desempenho organizacional (Dimaggio & Powell, 2005).

Tolbert e Zucker (1983) atentam para o fato de que a difusão das inovações institucionais tende a ser truncada no início do processo, dada a resistência na legitimação da mudança. Para que inovações nos modelos estruturais e normativos ocorram faz-se necessário a sedimentação (ruptura) da legitimação dos modelos anteriores. Para isso ocorrer o ambiente torna-se responsável por validar as limitações desses modelos antigos, institucionalizando a aceitação de novas práticas. Nota-se, então, que as estruturas organizacionais não surgem necessariamente como reflexos de regras racionais institucionais, mas principalmente de mitos que estas incorporam, ganhando legitimidade, recursos, estabilidade e melhores perspectivas de sobrevivência. As organizações são levadas a incorporar práticas e procedimentos definidos pelos conceitos racionalizados dominantes na sociedade, pois aumentam sua legitimidade e suas perspectivas de sobrevivência, independentemente da eficácia imediata das práticas e procedimentos adquiridos (Meyer & Rowan, 1977).

Simon (1991) ressalta a importância do mapeamento de dimensões analíticas e da representação dos problemas, configurando, assim, mapas cognitivos, para compreensão das razões que originam as limitações de decisores e impedem que a solução ocorra de forma satisfatória. Os mapas cognitivos podem divergir em um mesmo contexto de decisão conforme as premissas de valor e a expertise dos tomadores de decisão. Contudo, mapas de um mesmo contexto de decisão podem ser estruturados e revisados por novas informações ou problemas (Chisholm, 1995). Logo, são um mecanismo estruturado de resposta a problemas recorrentes e suas representações tendem a ser incorporadas à memória de longo prazo da organização. Ainda, os mapas possuem conceitos ou dimensões que permitem agrupar dados e informações em tipologias de variáveis que influenciam as decisões e as alternativas geradas pelo processo, culminando em um sistema de causa-efeito entre conceitos e a direção de seus vínculos (Dutton, Fahey e Narayanan, 1983).

Chisholm (1995) sugere duas perspectivas na definição e solução de problemas: a vertente positiva e a neo-institucional. A perspectiva positiva concentra-se apenas nos aspectos de tomada de decisão do problema e solução de alternativas. Já o processo de estruturação neo-institucional de um campo ocorre por meio de quatro elementos: (i) aumento das interações entre as organizações do campo; (ii) surgimento de estruturas de dominação e padrões claramente definidos; (iii) ampliação da carga de informação que as organizações do campo

devem lidar; e (iv) o desenvolvimento de uma conscientização mútua entre os participantes desse grupo de organizações. Nesse âmbito, a análise de rede sociais fornece para verificar como o padrão de relacionamentos, estrutura da rede, em um ambiente de stakeholders, influenciam um comportamento da organização através de isomorfismos (Nohria, 1992; Rowley, 1997).

No contexto do judiciário, as jurisprudências tornam-se um dos principais elementos institucionais que regulam a tomada de decisão de juízes, induzindo ao julgamento pela particularidade dos casos (isomorfismo normativo) e a predominância da influência de categorias de requerentes, ou stakeholders (isomorfismo coercitivo), dada a complexidade de casos e ausência de uma legislação que regule critérios analíticos e dimensões da tomada de decisão. Ainda, as discussões nas turmas e câmaras de juízes e do próprio Supremo Tribunal tornam-se padrões decisoriais absorvidos pelos magistrados a fim de reduzir a subjetividade e riscos em suas decisões (isomorfismo mimético). Diante disso, sugere-se a hipótese 1:

Hipótese 1. Quanto mais repetitivo o padrão isomórfico de uma tipologia de decisão, maior sua capacidade de explicação da tipologia decisorial.

Redes de relacionamento mais densas, com maior conectividade entre os stakeholders, constroem sistemas eficientes de comunicação e fortalecem o coletivo sobre a organização focal (organização em análise) para que esta corresponda às expectativas das demais partes interessadas (Rowley, 1997). Em processos de judicialização, as partes conflitantes tendem a formar “cliques”, coalisões com grupos de atores que possam favorecê-las nos julgamentos dos magistrados. Contudo, os órgãos do judiciário, tendem a manter uma estrutura de conduta decisorial, conduzida pelas esferas deste. Ainda, as instâncias judiciais funcionam como mecanismos de monitoramento das decisões dos magistrados nas esferas inferiores da estrutura judicial, reforçando a centralidade desses atores e o poder de influência de seus padrões decisoriais na rede de influência dos magistrados.

Os estudos de Granovetter (1983) apontam que quanto mais fortes são os vínculos entre dois indivíduos da rede, mais similares são esses indivíduos. O autor aponta que os vínculos fortes decorrem de laços coesos e frequentemente conectados, ao passo que vínculos fracos surgem de contatos e relacionamentos eventuais e superficiais entre agentes dentro ou fora da rede. Assim, a força dos laços fortes está na transferência de conhecimentos novos através de “pontes” de transferência de informações que estão fora do grupo de relações cotidianas da empresa.

Cox e Régis (2009) alegam existir uma relação entre posições centrais dos atores e sua influência sobre o grupo. Dentre as medidas de centralidade, os autores destacam três como referência majoritária nos estudos de redes sociais, são elas: centralidade de grau (degree), centralidade de intermediação (betweenness) e centralidade de proximidade (closeness). A centralidade do grau (degree), ou centralização, de um ator reflete o número de outros atores que são próximos a ele e com os quais está em contato direto. Assim, a centralidade refere-se às energias dispendidas na estrutura de rede, em oposição ao poder obtido através de atributos de um ator (Rowley, 1997).

Já a centralidade de intermediação demonstra a frequência que um ator se posiciona entre dois outros atores no menor caminho que os conecta, tendo um papel de “ponte” entre estes. A intermediação de um ator reflete uma posição favorecida, posto que o mesmo está no caminho mais curto entre pares de outros atores na rede, servindo de elo entre os mesmos (COX e RÉGIS, 2009).

Nesse sentido, quanto mais atores dependem desse ator intermediário para fazer conexões com os demais, maior é o poder de intermediação desse ator. Ainda, Cox e Régis (2009) ressaltam o papel da intermediação como índice potencial de um ator no que tange ao controle de comunicação. Assim, o ator central pode usufruir de benefícios decorrentes da comunicação, de outros dois atores que é possibilitada pelo ator central. Para Granovetter (1983), uma ponte em uma rede social será mais significativa quando representar única alternativa de conexão entre grupos ou pessoas.

Outra concepção de centralidade apresentada por Cox e Régis (2009) é a de proximidade. Tal concepção baseia-se no quanto um ator está perto de todos os outros atores na rede. Também está associada ao controle da comunicação, mas em uma perspectiva diferente da intermediação. No critério de proximidade, o ator é visto como central em relação à sua capacidade de evitar o controle potencial de outros.

No caso dos tribunais, é importante identificar os stakeholders mais centrais em uma temática decisória como a judicialização da saúde, bem como averiguar o grau de influência desses sobre as decisões dos magistrados e na formação de novos padrões de decisão (isomorfismos). Assim, infere-se que:

Hipótese 1.a. Quanto maior o grau de centralidade de um ator ou coalizões de atores, maior o grau de replicação dos padrões decisórios legitimados por estes sobre a organização focal.

2.2 O poder da rede de atores nas decisões e as tipologias de stakeholders

Sob o aspecto sociológico e interorganizacional, estudos apontam que algumas organizações são particularmente relevantes para determinar as regras (isomorfismos) de mecanismos sociais, delimitando alternativas disponíveis para os problemas de caráter social e interorganizacional, possibilitando uma arena de debates para o jogo de interesses entre os atores envolvidos em um problema (Colignon & Cray, 1980). Logo, não apenas os efeitos externos, mas também os processos internos dessas organizações devem ser examinados para o entendimento do efeito de suas decisões em outras organizações e da rede de influências mútuas no processo decisório. Na perspectiva da teoria dos stakeholders, os tomadores de decisão públicos analisam seus ambientes em busca de oportunidades e ameaças. Contudo, explicar minuciosamente a complexidade dessas relações entre organizações, pessoas e cidadãos, bem como grupos e coalizões, ainda é necessário para a evolução da teoria (Gomes, 2006).

Várias categorizações de stakeholders surgiram nos estudos do campo a respeito do tema. Mitchell, Agle e Wood (1997) propõem três dimensões analíticas (poder, legitimidade e urgência) e sete tipologias de stakeholders (figura 01): (1) adormecidos, possuem poder para impor, contudo, não detêm legitimidade ou urgência perante a organização, tendo pouca ou nenhuma relação com esta; (2) dominantes, tem sua influência decorrente do poder e da legitimidade institucionalizados, logo, recebem muita atenção da organização; (3) arbitrários, detêm legitimidade, mas não tem poder de influenciar a organização, tampouco urgência; (4) definitivos, tem poder e legitimidade, além de alegar urgência e atenção imediata, assim são priorizados pela organização; (5) perigosos, não possuem poder, urgência e não tem legitimidade, contudo, são coercitivos e possivelmente agressivos posto que podem se tornar um perigo para a organização; (6) dependentes, apresentam argumentações de urgência e legitimidade, porém dependem do poder de outro stakeholder para ser atendido; e os (7) reivindicadores, tem caráter de extrema urgência em suas reclamações, mas, por não deter poder

e legitimidade, não devem prejudicar a organização, sendo somente monitorados (Lyra, Gomes & Jacovine, 2009). Entende-se que os stakeholders nas regiões de interseção das três dimensões analíticas sejam os mais relevantes para monitoramento da organização, a saber: dominante, definitivo, perigoso e dependente.



Figura 1. Tipos de stakeholders
Fonte: Mitchell et al. (1997, p.874)

A análise morfológica de redes possibilita a ampliação do entendimento sobre a estrutura e relações entre os atores envolvidos em decisões interorganizacionais. Assim, tanto a estrutura, quanto os posicionamentos dos atores na rede, ajudam na explicação dos membros que ocupam posições privilegiadas nesta. Posições privilegiadas na estrutura podem representar o acesso diferenciado a recursos e informações, matérias-primas e outros aspectos competitivos (Carstens & Machado-da-Silva, 2006).

A análise de redes sociais apresenta duas perspectivas: a perspectiva das características estruturais da rede e a perspectiva da forma da rede. A abordagem estrutural verifica a estrutura da rede de forma geral, por meio do levantamento de características estruturais, tais como: densidade, tamanho, distâncias geodésicas e o diâmetro da rede social estudada. Já a segunda abordagem, tem como foco a análise de determinados atores e não da rede de uma forma geral, a fim de encontrar os papéis que estes desempenham dentro da rede, através do exame das medidas de centralidade dos atores (Silva, 2008).

Para Oliver (1991) a interconectividade das redes relacionais influencia o grau de resistência de uma organização a pressões institucionais. A interconectividade, em termos de estrutura de rede, é refletida por sua "densidade", medida que representa o número de relacionamentos presentes na rede em relação ao número total de ligações possíveis (Monteiro et al., 2010). Em redes com alta densidade (valores próximos de um, 100% das conexões possíveis) a alta conectividade entre os atores fortalece os mecanismos de controle de isomorfismos, restringindo a autonomia da empresa focal, fazendo com que esta seja mais influenciada pelas demandas dos stakeholders (Rowley, 1997).

Rowley (1997) aponta quatro tipologias para análise da empresa focal, considerando seu posicionamento na rede e a estrutura desta (figura 02), a saber: comprometedora, subordinada, comandante e solitária. Mantendo as demais condições constantes, o autor propõe que a densidade da rede e a centralidade da organização focal irá determinar seu grau de autonomia decisória ou subordinação aos interesses da rede de stakeholders.

Além disso, a organização focal está em uma posição de destaque e é capaz de influenciar fluxos de informação. Assim, as partes interessadas e a organização focal são capazes para impactar uns aos outros: as partes interessadas podem coordenar seus esforços

para monitorar e punir a organização focal, e a organização focal pode influenciar a formação de expectativas. (Rowley, 1997)

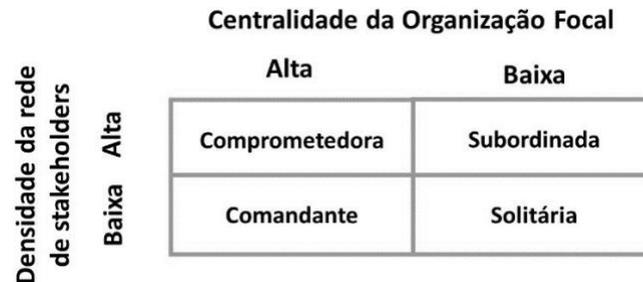


Figura 2. Classificação estrutural das influências de stakeholders: respostas organizacionais às pressões das partes interessadas

Fonte: Rowley (1997, p. 901)

A posição comprometedora se dá quando a rede possui alta densidade (conectividade entre stakeholders) e a empresa focal possui um papel central na intermediação dos interesses dos atores, tentando equilibrar, pacificar e barganhar com as influências desses. Já a posição de comandante ocorre quando a empresa possui um papel central em uma rede com baixa conectividade, aumentando seu poder como intermediadora entre as partes ou grupos da rede e também sua autonomia em relação aos demais stakeholders, controlando comportamentos e expectativas das partes interessadas. A posição de subordinada é a mais comprometedora da autonomia da organização focal, pois, em uma rede altamente conectada, ela possui baixa centralidade e, logo, poder entre os atores, acentuando as normas e expectativas estabelecidas pelas partes interessadas. A posição solitária surgirá em redes de baixa conectividade e de posicionamento não-central (periférico) da organização focal na rede. Embora esta última posição gere autonomia decisória, torna a organização focal isolada das demais partes.

No contexto do judiciário, entender o posicionamento das esferas judiciais em relação às partes interessadas nos processos é essencial para saber o nível de autonomia dos juízes na tomada de decisão, o nível de influência das partes interessadas nessas decisões, bem como a rede de interdependência entre os stakeholders que compõe uma temática processual, como a judicialização da saúde. Assim, sugere-se que:

Hipótese 2. Quanto maior o grau de centralidade do stakeholder maior sua capacidade de explicação da tipologia decisória, dado seu poder de influência na rede.

Dadas, as considerações teóricas expostas, a figura 02 materializa a relação entre os construtos-chave do modelo de tipologias de decisão, bem como suas variáveis peditoras e as relações interconceituais explicitadas nas proposições do estudo.

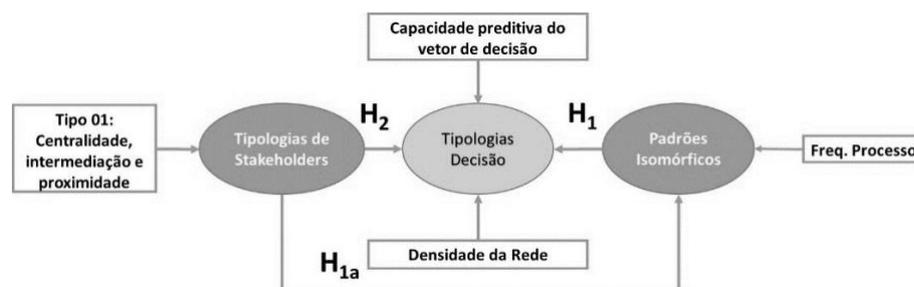


Figura 3. Modelo de tipologias de decisões, padrões isomórficos e rede de stakeholders

3. Considerações Finais

Buscou-se neste ensaio propor um modelo explicativo sobre como as redes de stakeholders e padrões isomórficos configuram tipologias de decisões judiciais com estruturas analíticas comuns. A discussão teórica teve como enfoque as contribuições da teoria neo-institucional e pressupostos sobre redes de stakeholders organizados em hipóteses analíticas que compõe o modelo teórico sobre o processo de tomada de decisão dos juízes.

A revisão de literatura realizada mostra escassez de estudos empíricos sob a perspectiva de teorias sobre tomada de decisão deixa clara a necessidade de pesquisas que contemplem novas evidências para o desenvolvimento do campo. Ainda, verificou-se nos estudos revisados a limitação de tratar as decisões sobre judicialização da saúde sob o enfoque sistêmico, evidenciando os subsistemas inerentes a esse problema.

O estudo contribui para essa lacuna teórica ao elucidar representação do problema da judicialização da saúde à luz do novo institucionalismo e teoria dos stakeholders, expondo o tema de forma sistêmica e interdisciplinar. Ainda, a contribuição da Análise de Rede Sociais para o modelo possibilita compreender de forma dinâmica o grau de influência dos stakeholders na legitimação dos critérios ou padrões de decisões adotados na tomada de decisão dos magistrados. Recomenda-se que novos estudos esboquem modelos e pressupostos sobre a hierarquia de stakeholders de organizações da justiça sobre as decisões judiciais em diferentes temáticas processuais para fins comparativos.

Referências

- Araujo, P. H. L., de Campos, T. E., de Oliveira, R. R., Stauffer, M., Couto, S., & Bermejo, P. (2018, September). LeNER-Br: A Dataset for Named Entity Recognition in Brazilian Legal Text. In International Conference on Computational Processing of the Portuguese Language (pp. 313-323). Springer, Cham.
- Asensi, F. D. (2010). Indo além da judicialização: o Ministério Público e a saúde no Brasil. Rio de Janeiro: Escola de Direito do Rio de Janeiro da Fundação Getulio Vargas, Centro de Justiça e Sociedade.
- Barroso, L. R. (2009). Da falta de efetividade à judicialização excessiva: direito à saúde, fornecimento gratuito de medicamentos e parâmetros para a atuação judicial. *Jurisp. Mineira*, Belo Horizonte, a. 60, n° 188, p. 29-60.
- Bhattacharya, M.; Smyth, R. (2001) Ageing and productivity among judges: Some empirical evidence from the High Court of Australia. *Australian Economic Papers*, v. 40, p. 199-212.
- Brauner, M. C. C., & Furlan, K. M. (2013). O crescente processo de medicalização da vida: entre a judicialização da saúde e um novo modelo biomédico. *Direitos humanos, saúde e medicina: uma perspectiva internacional.*—Rio Grande, RS: Ed. Da FURG.
- Borges, D. D. C. L., & Ugá, M. A. D. (2010). Conflitos e impasses da judicialização na obtenção de medicamentos: as decisões de 1ª instância nas ações individuais contra o estado do Rio de Janeiro. *Cad. Saúde Pública*, 26(1), 59-69.

- Boyne, G. A. (2002). Theme: Local Government: concepts and indicators of local authority performance: an evaluation of the statutory frameworks in England and Wales. *Public Money and Management*, 22(2), 17-24.
- Boyne, G. A. (2003). Sources of public service improvement: A critical review and research agenda. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 13 (3):367-394.
- Brandão, R. (2012). *Supremacia judicial versus diálogos constitucionais: a quem cabe a última palavra sobre o sentido da Constituição?* 1ª edição. Rio de Janeiro: Lumen Juris.
- Brasil, C. C. (1990). Lei nº 8.080, de 19 de setembro de 1990. Dispõe sobre as condições para a promoção, proteção e recuperação da saúde, a organização e o funcionamento dos serviços correspondentes e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, 20.
- Cohen, E. (1972). Rethinking the sociology of tourism. *Socia Research*. Elsevier, 164–182. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0160738379900926>
- Cohen, M., March, J., & Olsen, J. (1972). A garbage can model of organizational choice. *JSTOR Administrative Science*. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/2392088>
- Colignon, R., Cray, D., Colignon, R., & Cray, D. (1980). Critical organizations. *Organization Studies*, 1(4), 349-365.
- Cox, M., de Melo, P. T. N. B., & Régis, H. P. (2010). Posições centrais em uma rede social: a estrutura da rede de ONGs de Pernambuco associadas à ABONG. *Gestão Contemporânea*, 6(6).
- Dewey, J. (1910). *How we think*. Lexington, MA, US: D C Heath.
- D’Espíndula, Thereza C (2013). Judicialização da medicina no acesso a medicamentos: reflexões bioéticas. *Revista Bioética*, v. 21, n. 3.
- DiMaggio, P. J.; Powell, W. W. A gaiola de ferro revisitada: isomorfismo institucional e racionalidade coletiva nos campos organizacionais. *Revista de Administração de Empresas*, São Paulo, v. 45, n. 2, p. 74-89, abr./jun. 2005
- Diniz, Debora; Machado, Teresa R.; Penalva, Janaina. (2014). A judicialização da saúde no Distrito Federal, Brasil. *Ciência e Saúde Coletiva*, v.19, n.2.
- Donaldson, T., & Preston, L. E. (1995). The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications. *Academy of management Review*, 20(1), 65-91.
- Dutton, J. E., Fahey, L., & Narayanan, V. K. (1983). Toward understanding strategic issue diagnosis. *Strategic Management Journal*, 4(4), 307–323. <https://doi.org/10.1002/smj.4250040403>
- Edwards, W. (1977). 12 Use of Multiattribute Utility Measurement for Social Decision Making. *International Institute for Applied Systems Analysis*. Retrieved from <http://pure.iiasa.ac.at/690/1/XB-77-101.pdf#page=257>
- Ehrlich, P. J. Modelos quantitativos de apoio às decisões. *Administração da produção e sistemas de informação*. Texto disponível em . Acesso em 30 de setembro de 2017.
- Engelmann, F., & Cunha Filho, C. (2013). Ações judiciais, conteúdos políticos: uma proposta de análise para o caso brasileiro. *Revista de Sociologia e Política*, 21(45).
- Ferreira, S. L., & Costa, A. M. D. (2013). Núcleos de assessoria técnica e judicialização da saúde: constitucionais ou inconstitucionais. *Revista SJRJ*. Rio de Janeiro, 20(36), 219-240.
- Figueiredo, Tatiana; Pepe, Vera; Castro, Claudia. (2010). Um enfoque sanitário sobre a demanda judicial de medicamentos. *Physis: Revista de Saúde Coletiva*, v.20 n.1.

- Gaya, J. F. O., Pereira Jr, S. F. P., Schiavo, P. F., Borges, E., & da Costa Botelho, S. S. (2017). Modelagem descritiva e preditiva da mudança de processo seletivo para ingresso no ensino superior. *Revista de Informática Aplicada*, 13(1).
- Gomes, A. O., Alves, S. T., & Silva, J. T. (2018). Effects of investment in information and communication technologies on productivity of courts in Brazil. *Government Information Quarterly*, 35(3), 480-490.
- Gomes, Dalila et al. (2014). Judicialização da saúde e a audiência pública convocada pelo Supremo Tribunal Federal em 2009: o que mudou de lá para cá. *Saúde Debate*. Rio de Janeiro, v. 38, n.100, 2014.
- Gomes, L. F. A. M. Teoria da Decisão. Coleção debates em administração. São Paulo: Editora Thomson Learning, 2007.
- Gomes, L. F. A. M., González, M. C. A., & Carignano, C. (2004). Tomada de decisões em cenários complexos: introdução aos métodos discretos do apoio multicritério à decisão. Thomson.
- Gomes, L.F.A.M; Araya, M.C.G.; Carignano, C. Tomada de decisões em cenários complexos. Introdução aos métodos discretos de apoio multicritério. São Paulo: Cengage Learning, 2011.
- Gomes, R. C. (2006). Stakeholder management in the local government decision-making area: evidences from a triangulation study with the English local government. *Revista de Administração Contemporânea*, 10 (SPE), 77-98.
- Gomes, A. O., & Guimarães, T. A. (2013). Desempenho no Judiciário. Conceituação, estado da arte e agenda de pesquisa. *Revista de Administração Pública-RAP*, 47(2).
- Granovetter, M. (1983). The strength of weak ties: A network theory revisited. *Sociological theory*, 201-233.
- Hair, J. F. et al. Análise multivariada de dados. Bookman Editora, 2009.
- Hanneman, R. A., & Riddle, M. (2005). Introduction to social network methods.
- Harrison, E. F. (1996). A process perspective on strategic decision making. *Management decision*, 34(1), 46-53.
- Hoyle, R.H. Structural equation modeling: Concepts, issues and applications. Thousand Oaks: Sage. 1995. <http://dx.doi.org/10.1037/10903-000>
- Keeney, R., & Raiffa, H. (1993). Decisions with multiple objectives: preferences and value trade-offs. Cambridge University Press.
- Langley, A., Mintzberg, H., Pitcher, P., Posada, E., & Saint-Macary, J. (1995). Opening up Decision Making: The View from the Black Stool. *Organization Science*, 6(3), 260–279. <https://doi.org/10.1287/orsc.6.3.260>.
- Lima, R. S. F. (2010) Direito à saúde e critérios de aplicação. In: (Org.) SARLET, Ingo Wolfgang; TIMM, Luciano Benetti. Direitos Fundamentais: orçamento e “reserva do possível”. Porto Alegre: Livraria do Advogado, p. 242.
- Lyles, M. A., & Mitroff, I. I. (1980). Organizational problem formulation: An empirical study. *Administrative Science*. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/2392229>
- Lyra, M. G., Gomes, R. C., & Jacovine, L. A. G. (2009). O papel dos stakeholders na sustentabilidade da empresa: contribuições para construção de um modelo de análise.
- Machado, F. R. (2008). Contribuições ao debate da judicialização da saúde no Brasil. *Revista de Direito Sanitário*, 9(2), 73-91.

- Machado, R. S., F., & Dain, S. (2012). A Audiência Pública da Saúde: questões para a judicialização e para a gestão de saúde no Brasil. *Revista de Administração Pública-RAP*, 46(4).
- Marconi, M. D. A., & Lakatos, E. M. (2011). Projeto e relatório de pesquisa. *Metodologia do Trabalho Científico*, 6, 99-135.
- Mazza, F. F. (2013). Os impasses entre a judicialização da saúde e o processo orçamentário sob a responsabilidade fiscal: uma análise dos fundamentos decisórios do Supremo Tribunal Federal. [dissertação de mestrado]. São Paulo: Faculdade de Saúde Pública/Universidade de São Paulo.
- Medeiros, M.; Diniz, D.; Schwartz, I. V. D. (2013) A tese da judicialização da saúde pelas elites: os medicamentos para mucopolissacaridose. *Ciência & Saúde Coletiva*, 18(4).
- Meyer, J. W. & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American journal of sociology*, 83(2), 340.
- Mitchell, R. K., Agle, B. R., & Wood, D. J. (1997). Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. *Academy of management review*, 22(4), 853-886.
- Monteiro, M. R. M. B., Regis, H. P., & de Melo, P. T. N. B. (2011). Redes Sociais: o caso dos confeccionistas do APL de Santa Cruz do Capibaribe-PE. *Revista de Negócios*, 15(4), 49-65.
- Moraes, I. S. D. (2017). Judicialização da saúde: como reduzir os gastos do Ministério da Saúde? Dissertação de Mestrado. Universidade de Brasília.
- Morettin, P. A., & BUSSAB, W. O. (2017). Estatística básica. Editora Saraiva.
- Nohria, N. (1992). Information and search in the creation of new business ventures: The case of the 128 venture group. *Networks and organizations: Structure, Form, and Action*, Harvard Business School Press, Boston.
- Oliver, C. (1991). Network relations and loss of organizational autonomy. *Human Relations*, 44(9), 943-961.
- Ofstad, H., *An Inquiry into the Freedom of Decision*, Norwegian Universities Press, Oslo, 1961, p. 5
- Pandolfo, M., Delduque, M. C., & Amaral, R. (2012). Aspectos jurídicos e sanitários condicionantes para o uso da via judicial no acesso aos medicamentos no Brasil. *Revista de Salud Pública*, 14(2), 340-349.
- Pepe et al. Vera L.E. (2010). A judicialização da saúde e os novos desafios da gestão da assistência farmacêutica. *Ciência & Saúde Coletiva*. v.15, n.5.
- Perrow, C. (1972). *Complex organizations; a critical essay*.
- Pettigrew, A. M. (1972). Information Control as a Power Resource. *Sociology*, 6(2), 187-204. <https://doi.org/10.1177/003803857200600202>
- Pierro, B. Demandas crescentes: Parcerias entre instituições de pesquisa e a esfera pública procuram entender a judicialização da saúde e propor estratégias para lidar com o fenômeno. Pesquisa FAPESP. 2017 <<http://revistapesquisa.fapesp.br/2017/02/10/demandas-crescentes/>>
- Pilati, R.; Laros, J. A. Modelos de Equações Estruturais em Psicologia: Conceitos e Aplicações. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, edição Abr-Jun, Vol. 23 n. 2, p. 205-216. Brasília, 2007.
- Pinheiro, J. Q., Farias, T. M., & Lima, J. Y. A. (2013). Painel de especialistas e estratégia multimétodos: reflexões, exemplos, perspectivas. *Psico*, 44(2), 4.

- Pinheiro, J. Q., Farias, T. M., & Lima, J. Y. A. (2013). Painel de especialistas e estratégia multimétodos: reflexões, exemplos, perspectivas. *Psico*, 44(2), 4.
- Pires, R. R. C., & Gomide, A. D. A. (2014). Burocracia, democracia e políticas públicas: arranjos institucionais de políticas de desenvolvimento (No. 1940). Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).
- Rios, R. (2003). Respostas jurídicas frente à epidemia de HIV/AIDS no Brasil. *Divulg. saúde debate*, (27), 95-106.
- Rodriguez, D., Costa, H., & Carmo, L. (2013). Métodos de auxílio multicritério à decisão aplicados a problemas de PCP: Mapeamento da produção em periódicos publicados no Brasil. *Gestão & Produção*.
- Rowley, T. J. (1997). Moving beyond dyadic ties: A network theory of stakeholder influences. *Academy of management Review*, 22(4), 887-910.
- Saaty, T. L. (1995). Transport planning with multiple criteria: the analytic hierarchy process applications and progress review. *Journal of advanced transportation*, 29(1), 81-126.
- Saúde-MG. Judicialização da saúde. Secretaria de saúde de Minas Gerais. Acessado em 09 de novembro de 2018. < <http://www.saude.mg.gov.br/judicializacao>>
- Saccol, A. Z. (2009). Um retorno ao básico: compreendendo os paradigmas de pesquisa e sua aplicação na pesquisa em administração. *Revista de Administração da UFSM*, 2(2), 250-269.
- Scaff, F. F. (2005). Reserva do possível, mínimo existencial e direitos humanos. *VERBA JURIS-Anuário da Pós-Graduação em Direito*, 4(4).
- Silva, A. P. U. (2017) Implementação de um sistema de informação no atendimento de determinação judicial para fornecimento de medicamentos na União: barreiras, facilitadores e resultados iniciais. Dissertação de mestrado. Programa de Pós-graduação em Administração. UnB.
- Silva, A. (2008) O papel das Políticas Públicas no desenvolvimento sustentável do Arranjo Produtivo Moveleiro de Ubá-MG. Dissertação de Mestrado em Administração. Universidade Federal de Viçosa.
- Simon, H., & March, j. (1976). *Administrative behavior and organizations*. New York: Free Press.
- Simon, H. A. (1991). Bounded rationality and organizational learning. *Organization science*, 2(1), 125-134.1
- Soares, Reis de Souza; Calmon, Jussara; Deprá, Aline. (2012). Ligações Perigosas: indústria farmacêutica, associações de pacientes e as batalhas judiciais por acesso a medicamentos. *Physis: Revista de Saúde Coletiva*, v. 22, n. 1.
- Thelwall, M. (2001). A web crawler design for data mining. *Journal of Information Science*, 27(5), 319-325.
- Tolbert, P. S., & Zucker, L. G. (1983). Institutional sources of change in the formal structure of organizations: The diffusion of civil service reform, 1880-1935. *Administrative science quarterly*, 22-39.
- Torres, I. D. C. (2013) Judicialização do acesso a medicamentos no Brasil: uma revisão sistemática. 2013. 88f. Dissertação (Mestrado em Saúde Coletiva). Programa de Pós-graduação em Saúde Coletiva, Instituto de Saúde Coletiva, Universidade Federal da Bahia.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *science*, 211(4481), 453-458.

- Valiris, G., Chytas, P., & Glykas, M. (2005). Making decisions using the balanced scorecard and the simple multi-attribute rating technique. *Performance Measurement and Metrics*, 6(3), 159-171.
- Ventura, M., Simas, L., Pepe, V. L. E., & Schramm, F. R. (2010). Judicialização da saúde, acesso à justiça e a efetividade do direito à saúde. *Physis: Revista de Saúde Coletiva*, 20(1), 77-100.