

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

GUILHERME SILBERFARB COSTA

A ECONOMIA COMPORTAMENTAL E O MAINSTREAM ECONÔMICO

Porto Alegre

2016

GUILHERME SILBERFARB COSTA

A ECONOMIA COMPORTAMENTAL E O MAINSTREAM ECONÔMICO

Trabalho de conclusão submetido ao curso de graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Hélio Afonso de Aguiar Filho

Porto Alegre

2016

GUILHERME SILBERFARB COSTA

A ECONOMIA COMPORTAMENTAL E O MAINSTREAM ECONÔMICO:

Trabalho de conclusão submetido ao curso de graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Economia.

Aprovado em:

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Helio Afonso de Aguiar Filho - Orientador
UFRGS

Prof. Dr. Carlos Eduardo Schonerwald da Silva
UFRGS

Prof. Dr. Fabian Scholze Domingues
UFRGS

RESUMO

A Economia Comportamental vem ganhando espaço nas principais publicações das Ciências Econômicas. O campo surgiu a partir de experimentos empíricos de análise do comportamento humano cuja motivação foram fenômenos psicológicos que desafiam as premissas da Teoria da Escolha Racional – o núcleo da economia moderna – e sua capacidade de prever o resultado das tomadas de decisão dos indivíduos. Diferentes Escolas ao longo da história do pensamento econômico contribuíram de alguma forma para a construção da teoria econômica dominante e a síntese resultante foi uma abordagem centrada na maximização da utilidade dos agentes por meio da racionalidade instrumental e do individualismo metodológico. O objetivo do presente trabalho, portanto, é esclarecer o posicionamento da Economia Comportamental com relação ao *mainstream* econômico, ou seja, os problemas e as exigências que levam à inclusão das suas contribuições ao escopo central da Economia.

Palavras-chave: Economia Comportamental, Teoria da Escolha Racional, Racionalidade

ABSTRACT

Behavioral Economics has been gaining space in the main publications of the economics field. It emerged from empirical experiments of human behavior analysis and its motivation were psychological phenomena that challenge the premises of Rational Choice Theory - the core of modern Economics - and its ability to predict the results of individuals' decision-making. A number of schools on the course of the history of economic thought have somehow contributed for the construction of the dominant economic theory and the resulting synthesis was an approach centered on the agents' utility maximization through instrumental rationality and methodological individualism. This work's goal is to clarify the positioning of this current with relation to the mainstream, meaning the problems and demands that bring the inclusion of its contributions in the center of Economics.

Keyword: Behavioral Economics, Theory of Rational Choice, Rationality

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

TER	Teoria da Escolha Racional
NEI	Nova Economia Institucional
US\$	Dólares americanos

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	7
2. O QUE É O MAINSTREAM ECONÔMICO?	9
2.1 Utilitarismo.....	12
2.2 Marginalismo	15
2.3 Sínteses neoclássicas	20
2.3.1 Primeira síntese neoclássica.....	20
2.3.2 Segunda síntese neoclássica.....	21
2.4 Teoria da Escolha Racional.....	24
3. ABORDAGENS ALTERNATIVAS E O NÚCLEO DO MAINSTREAM	28
3.1 A Perspectiva de Hayek sobre Conhecimento e Economia	30
3.2 O Novo Institucionalismo.....	32
3.3 A Economia Comportamental.....	35
4. ECONOMIA COMPORTAMENTAL E OS PRESSUPOSTOS DA TEORIA DA ESCOLHA RACIONAL.....	41
4.1 Valoração das experiências	41
4.2 Mercados social e monetário.....	44
4.3 Enquadramento na formulação de problemas.....	47
4.4 Afinal, onde situar a economia comportamental?.....	50
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	54
REFERÊNCIAS.....	56

1. INTRODUÇÃO

Estudar a evolução do pensamento econômico não é tarefa fácil. Existe uma multiplicidade de contribuições, todas entrecortadas, de difícil acomodação em certos esquemas conceituais. Entretanto, esforços nesse sentido tem sido despendidos, pois representam ganhos em termos de sistematização do conhecimento. Outra dificuldade imposta é quanto à natureza do progresso. Se ele existe, deve ocorrer dentro de estruturas como paradigmas ou programas de pesquisa, onde as contribuições são incomensuráveis. O problema é que é difícil definir fronteiras na Economia, sendo também difícil precisar o que está dentro ou fora do escopo de um paradigma ou programa de pesquisa.

Uma forma bastante promissora de analisar a evolução do pensamento econômico é seguir a sugestão de Tolipan (1990) e estudá-lo como se organizando em torno de um complexo de regiões com um núcleo agregador garantido certa hierarquia. Esse é um sistema de regiões que se redefine constantemente, com os problemas e as exigências que levam à inclusão de determinada região no escopo da economia, sendo algo plástico em sua abrangência e estrutura. Portanto, o objeto de estudos do historiador do pensamento passa a ser entender como a Economia produz seu futuro fazendo avançar suas fronteiras. As questões pertinentes passam a ser: Qual problema se coloca e os meios para solucioná-lo? Que exigências levaram a inclusão dessa ou daquela região? Que desenvolvimento teórico culminou na invenção deste ou daquele conceito? Que dificuldades levaram à invenção deste ou daquele estratagema de método?

Durante muito tempo, a economia neoclássica, com seus postulados de racionalização, atomismo e equilíbrio, foi esse núcleo aglutinando diversas contribuições laterais. A ela somou-se as Escolas utilitarista, alavancada por Jeremy Bentham e John Stuart Mill, a marginalista, protagonizada por William S. Jevons, Léon Walras e Carl Menger, e as sínteses de Alfred Marshall – unindo as ideias clássicas de Ricardo à contribuição marginalista – e a de John R. Hicks e Paul A. Samuelson – integrando a obra de Walras a Keynes. Na atualidade, contudo, o termo neoclássico parece ser insuficiente para englobar a economia praticada pela corrente econômica dominante. A alternativa sugerida por Hands (2006) é tomar a Teoria da Escolha Racional (TER), cuja construção pode ser explicada em grande

parte pelas contribuições neoclássicos. Essa Escola entende o agente como portador de preferências que seguem um conjunto de pressupostos e toma suas decisões adotando os meios mais eficientes para atingir seus fins específicos.

Uma questão pertinente é entender como alguns desenvolvimentos paralelos, seja no campo da psicologia econômica ou da economia institucional, se associam à Teoria da Escolha Racional. Destaca-se nesse caso a Economia Comportamental, cujas formulações já foram incorporadas ao manuais de Economia, mesmo com seus experimentos empíricos de análise do comportamento humano desafiando as premissas da Teoria da Escolha Racional e sua capacidade de prever o resultado das tomadas de decisão dos indivíduos. O objetivo do presente trabalho, portanto, é entender os problemas e as exigências que levam à inclusão das contribuições da Economia Comportamental ao escopo central da Economia. Esta tarefa se justifica pela crescente importância dessa Escola nas principais publicações da profissão, de modo que faz-se necessário compreender o nível de aceitação desta abordagem na elite econômica e as possibilidades de trabalhar e desenvolver novos pensamento com base nas obras que a utilizam.

O presente trabalho se divide da seguinte forma. Além desta introdução, constam um segundo capítulo abordando a formação do *mainstream* econômico, um terceiro capítulo, onde se analisa a contribuição de algumas Escolas contemporâneas próximas ao *mainstream* econômico, e uma quarta seção, onde se contrapõe as contribuições da Economia Comportamental à Teoria da Escolha racional, tomada como núcleo da corrente dominante de pensamento econômico. Por fim, segue a conclusão do trabalho.

2. O QUE É O MAINSTREAM ECONÔMICO?

As classificações, segundo Colander (2000), não são para perfeccionistas, pois exigem que se misturem ideias que, a fundo, não deveriam ser misturadas. Entretanto, o autor defende que elas são necessárias para que os que não se especializam no assunto possam compreender a linha do tempo das ciências econômicas e que, ao se aprofundar nos estudos, é possível transcendê-las. Colander afirma que, geralmente, as terminologias são criadas com foco no curto prazo e se referem ao que as precede. Sobre a criação de classificações, o autor sugere cinco critérios que julga importantes:

1. A classification should help organize thinking about the issues to which it refers, and it should do so in a way that is understandable to the non-specialist.
2. A classification should seem natural and intuitive to most practitioners, and acceptable to those thus classified.
3. A classification should work well over time.
4. A classification should be used to describe content, not to harbor some ideological content.
5. A classification should have a consistent definition and acceptable to those thus classified. (COLANDER, 2000, p. 128-29)

Ao respeitar tais critérios, uma classificação pode ser útil e ajudar não somente a compreender as ideias que ela engloba, mas também todas as outras. Caso contrário, a classificação pode acabar confundindo mais do que auxiliando. Alicerçado nesse argumento, Colander (2000) afirma que o termo neoclássico deveria ser eliminado, pois prejudica na compreensão do que define de fato a economia contemporânea. O principal problema seria o uso do termo pelos economistas heterodoxos ao criticarem a economia moderna considerando-a sinônimo da Escola neoclássica, quando aquela é muito mais eclética do que esta.

Segundo Colander (2000), o termo neoclássico¹ foi originalmente empregado para descrever os economistas do início do século XX, mas é atualmente utilizado

¹ A expressão “economia neoclássica” data de 1900, introduzida por Veblen em *“Preconceptions of Economical Science”*. Neste, o autor utilizou o termo em meio a críticas à visão econômica de Alfred

pelos economistas heterodoxos em um tom pejorativo na sua crítica ao *mainstream* econômico atual, enquanto os economistas que compõe este campo não seriam neoclássicos segundo qualquer definição do termo. Colander (2000, p. 130) alega que “If we don’t like modern economics, we should say so, but we should not take the easy road, implicitly condemning modern economics by the terminology we choose.”

Colander, Holt e Rosser Jr. (2004) afirmam que é uma tarefa árdua afirmar em que ponto da história a economia encerrou o período neoclássico e iniciou-se o período moderno. Os autores propõem que o início da economia moderna se deu a partir das obras de Hicks e Samuelson, pois o caráter macroeconômico da economia keynesiana em tudo difere da economia neoclássica. Seu método, abordagem e conteúdo não seriam mais compatíveis com a utilização da antiga terminologia. Finalmente, Colander (2000) expõe seis pontos a partir dos quais a economia neoclássica e a economia moderna apresentariam alguma distinção:

a) A economia neoclássica foca na alocação de recursos em um dado momento do tempo, enquanto a economia moderna trabalha este conceito ao longo do tempo. A teoria do crescimento dos anos 1990 contrasta com a neoclássica.

b) O utilitarismo desempenha um papel central na compreensão da economia, segundo os neoclássicos. Os economistas modernos não creem que a teoria utilitarista apresente possibilidade de uso operacional e poucos a aceitam.

c) Os neoclássicos expandiram o cálculo à economia e os *trade-offs* marginais dominavam suas obras, enquanto na economia moderno estes foram quase que totalmente substituídos pela teoria dos jogos.

d) O *mainstream* econômico já aceita diversos conceitos que se opõe à premissa neoclássica da racionalidade ilimitada, como a racionalidade limitada e a racionalidade empírica.

Marshall, em si uma síntese do marginalismo de Menger e Jevons e de ideias clássicas. Nas décadas seguintes, entretanto, esta expressão passou a incluir todos pensadores marginalistas e foi doravante associado à economia matemática em detrimento do seu significado original.

e) O individualismo metodológico – na economia, a análise que inicia com a racionalidade individual e se expande à social – ainda é hegemônica, mas Escolas que estão à margem do *mainstream* já o questionam ou operam fora do seu espectro.

f) Apesar de a existência de um equilíbrio geral ainda ser dominante no campo econômico, os teóricos que estão no limite do *mainstream* já trabalham com o conceitos de equilíbrios múltiplos.

Hands (2006) afirma que o núcleo da economia moderna – o *mainstream* contemporâneo – é a Teoria da Escolha Racional, e todo comportamento individual é analisado a partir de sua ótica: agentes individuais que maximizam sua utilidade, dadas as restrições. Como exemplo do papel central da TER, o autor recorda que a falta de fundamentação microeconômica é a principal razão pela qual os economistas se afastaram do keynesianismo em direção à Nova Economia Clássica.

Questões sobre fenômenos sociais, de mercado e a própria macroeconomia poderiam desafiar essa afirmação, visto que a TER explica apenas a ação individual. Isso, porém, em nada nega o caráter basilar da TER na economia. Como salienta o próprio Hands (2007, p. 6):

If one wants to explain social phenomena – market phenomena or any other – it is necessary to go beyond individual behavior. One also needs to specify the mode of interaction of the agents: the institutional structures and/or rules that frame and constrain the way the agents interact. Is it a competitive market? Is it a cooperative game? A noncooperative game? The economic explanation of social phenomena thus involves two parts: the behavior of individual agents (given by rational choice theory) and the rules for the interaction of those agents (different rules for different models). (...) My claim is not that economics ends with rational choice theory, only that it always begins with it. And since all economic explanations do begin with it, any illness in rational choice theory eventually stands to infect all of economic science.

O grande problema da TER, segundo Hands (2007), reside no fato de que os sujeitos quase nunca se comportam como ela prevê quando testados em

experimentos de laboratório. O campo da economia experimental obteve resultados contrários às previsões da TER em eventos sistemáticos, repetidos e que se utilizaram de diferentes metodologias e tipos de agentes. Da mesma maneira, os mesmos tipos de resultado foram encontrados no estudo do comportamento dos agentes econômicos em mercados.

As ciências econômicas, entretanto, atingiram seu *status* de centralidade no palco mundial apenas a partir da sua estabilização em torno do núcleo da TER e algumas experiências empíricas negativas não seriam o suficiente para derrubá-lo, o que representaria uma revolução no campo econômico, caso ocorresse. Até mesmo porque alguns dos autores que se encontrariam nas margens ou mesmo fora do *mainstream* não se declaram como oposição à TER, mas como complemento.

As seções abaixo apresentam as principais contribuições ao longo do tempo à formação do núcleo de pensamento econômico baseado na Escolha Racional.

2.1 Utilitarismo

Na história da teoria econômica, Jeremy Bentham é considerado o primeiro utilitarista clássico. Isso não significa que pensadores anteriores não houvessem apresentados conceitos extremamente similares à teoria utilitarista, constituindo-se em prováveis influências.

Em todas as decisões morais, a característica de utilidade pública é o que se tem principalmente em vista; e sempre que surgem disputas, seja em filosofia seja na vida cotidiana, referentes aos limites do dever, a melhor forma de decidir a questão é averiguar, em cada um dos lados, os verdadeiros interesses da humanidade. Se alguma opinião errônea é adotada em vista das aparências, tão logo a experiência adicional e um raciocínio mais preciso nos forneçam idéias mais corretas acerca dos assuntos humanos, recuamos desse primeiro sentimento e ajustamos novamente as fronteiras entre o bem e o mal morais. (HUME, 2004, p. 238)

Jeremy Bentham, entretanto, foi mais relevante para a economia e é a figura mais apresentada nos livros de história do pensamento econômico. No final do século XVIII, este elevou o conceito de utilidade a um papel central na discussões acadêmicas que ocorriam na Inglaterra. Bentham (2000) sugere que os humanos estão sujeitos a duas forças: o sofrimento e o prazer. A partir destes, o indivíduo

deve realizar a sua tomada de decisão com relação a suas ações. Também nesta ótica é que pode-se definir o que é certo e errado ou o que é justo e injusto. A moralidade e a justiça, como conceitos humanos, estão sujeitas a estas forças e o princípio da utilidade obedece esses imperativos. A utilidade seria a propriedade presente em qualquer objeto que tende a produzir reações positivas ou negativas. O princípio da utilidade se baseia em aprovar ou rejeitar determinada ação com base na sua tendência em auferir menor ou maior utilidade ao agente em questão. O objetivo era impor um caráter científico à ética da ação humana.

Bentham (2000) afirma que existem quatro tipos de fontes gerados de prazer ou dor – física, política, moral e religiosa – e sete propriedades a partir das quais seria possível valorá-los: intensidade, duração, certeza, proximidade, fecundidade, pureza e extensão. O autor busca quantificar a utilidade forma que seja possível mensurá-la, pois, segundo Bentham (2000, p. 13), “truths that form the basis of political and moral science are not to be discovered but by investigations as severe as mathematical ones”. Para realizar o cálculo da felicidade agregada, sugere-se que sejam somados os valores das dores ou prazeres proporcionados pela ação, os valores proporcionados pela fecundidade – novas dores e prazeres posteriores às primeiras identificadas – do ato e multiplica-los pelo número de pessoas afetadas. Depois, deve-se somar os resultados das dores de um lado, prazeres do outro e, de acordo com o resultado, decide-se se a tendência da ação é positiva ou negativa.

É importante afirmar que, apesar da ideia de utilidade marginal ter sido apresentada formalmente apenas a partir dos trabalhos de Jevons, Menger e Walras, Bentham (2010) já havia mencionado que a felicidade oriunda da riqueza não cresceria na mesma proporção desta. Ele chega a colocar que é duvidável se um incremento de dez mil vezes na riqueza chegaria a dobrar a felicidade.

O outro grande expoente do utilitarismo foi John Stuart Mill, altamente influenciado pelo trabalho de Jeremy Bentham. Ambos os pensadores são considerados hedonistas, ou seja, partidários da teoria de que a felicidade é o mais importante bem intrínseco e deve ser maximizada. Entretanto, cada um dos pensadores iniciou uma corrente diferente de hedonismo utilitarista; o primeiro com uma ênfase quantitativa e o segundo com uma ênfase qualitativa. Pode-se ir mais além e afirmar que Mill é na verdade mais próximo da eudaimonia de Aristóteles – principalmente devido a suas afirmações relacionando prazeres superiores a

capacidades humanas distintas. Ambos se assemelhavam muito na questão dos princípios básicos do utilitarismo.

Segundo Mill (2001a), define-se que uma atitude é correta a partir do momento em que esta promove a felicidade – prazer e ausência de dor – e errada se promover a infelicidade – sofrimento e privação do prazer. Para o autor, assim como para Bentham, a moral e a justiça estão atreladas à utilidade decorrente da ação ou do consumo de bens. A maior crítica de Mill à teoria de Bentham é a sua discordância quanto ao entendimento de que todos os prazeres são intrinsecamente iguais e não haveria diferença qualitativa entre eles. Mill (2001a) afirmava que essa diferença existia e trocou a ênfase da análise quantitativa para a qualitativa. Este distingue entre os prazeres espirituais ou superiores e os prazeres físicos, primários ou inferiores.

Os prazeres superiores seriam aqueles ligados ao conhecimento, à arte e outras categorias ligadas à mente, enquanto os prazeres inferiores seriam aqueles relacionados ao corpo e a necessidades primárias. Com relação a isso, Mill (2001a, p. 13) afirma que “It is better to be a human being dissatisfied than a pig satisfied; better to be Socrates dissatisfied than a fool satisfied.” Para Mill, a utilidade é a base da moralidade. A moral das ações é dependente da utilidade que resulta destas; se a soma dos prazeres for superior à soma das dores, uma atitude é moralmente correta. Isto coloca Bentham e Mill em oposição às ideias Kantianas e aliados ao consequencialismo: a motivação por trás da ação é colocada em segundo plano em relação às consequências desta. Sobre o consequencialismo de Mill, Urmson (1953, p. 35) afirma:

A. A particular action is justified as being right by showing that it is in accord with some moral rule. It is shown to be wrong by showing that it transgresses some moral rule.

B. A moral rule is shown to be correct by showing that the recognition of that rule promotes the ultimate end.

É importante destacar que a obra de John Stuart Mill não se ateve a um único campo de estudo. O princípio da utilidade foi aplicado por ele à questão da justiça social e a distribuição da renda entre os indivíduos. Uma ação seria considerada justa se ela tem como objetivo aumentar a felicidade dos agentes. O homem não

necessariamente deve se sacrificar pelo bem comum, mas tem de buscar maximizar a utilidade do maior número de pessoas possível. Mill (2001b) ainda estende seu estudo ao tema da liberdade, discorrendo sobre as situações em que o governo deveria interferir para garantir liberdades individuais e fazendo oposição à censura.

Mill (2001a) ainda responde as críticas de que o utilitarismo seria uma filosofia ateia. Acerca desse assunto, o autor argumenta que isso depende de qual ideia o crítico tem formada sobre o caráter moral de Deus. Se é verdade que o criador deseja, acima de tudo, a felicidade de seus sujeitos, conclui-se que não somente as acusações são falaciosas, mas que o utilitarismo seria talvez a filosofia mais deísta existente, pois perseguiria os mesmos objetivos de Deus.

2.2 Marginalismo

As origens do marginalismo são tema de discussão no campo da história do pensamento. Alguns estudiosos apontam rudimentos de análise marginalista já no pensamento de Aristóteles. Outros argumentam que as primeiras declarações indiscutivelmente marginalistas foram publicados por Bernoulli no século XVIII, ou a partir da introdução da Lei de Rendimentos Decrescentes de David Ricardo. Entretanto, foi somente com a Revolução Marginalista do século XIX, protagonizada por Jevons, Menger e Walras, que a teoria marginalista ganhou bases formais.

Walras, assim como seu pai, defendia a ideia de que a economia pura era uma ciência matemática e introduziu a sua Teoria do Equilíbrio Geral da economia. Jevons, também um defensor da matemática, favorecia a utilização de mais trabalhos empíricos na economia. Já a obra de Menger – considerado o fundador da Escola Austríaca – era produzida a partir de um caráter dedutivo, mas sem a utilização uma abordagem matemática.

A Teoria Marginalista surgiu como uma oposição à Teoria do Valor dos clássicos. Estes defendiam que o valor dependia unicamente dos custos de produção. Os marginalistas se opuseram a esse conceito e afirmaram que o valor de troca depende totalmente da utilidade final total. O foco da determinação do preço das mercadorias para os marginalistas é, portanto, o lado da demanda, em oposição aos clássicos, que os explicavam através do lado da oferta. Jevons (1996, p. 143) explica a mudança de foco de forma clara:

O valor depende unicamente do grau final de utilidade. Como podemos fazer variar esse grau de utilidade? – Tendo mais ou menos do bem para consumir. – E como obteremos mais ou menos dele? – Despendendo mais ou menos trabalho para a obtenção de um suprimento. (...) O custo de produção determina o suprimento; O suprimento determina o grau final de utilidade; O grau final de utilidade determina o valor.

Jevons (1996) advoga que o problema da economia é a maximização do prazer e a diminuição da dor e as ações e objetos físicos seriam a fonte destes. É importante observar que a influência de Bentham na sua obra foi superior a de Mill, pois Jevons acreditava que a quantificação possibilitada a partir dos conceitos daquele seria mais útil ao seu objetivo de tratar a economia como uma ciência matemática e reduzir os prazeres e sofrimentos a valor numéricos.

A análise de Jevons se diferencia da apresentada por Bentham a partir da introdução do elemento da utilidade marginal. O prazer auferido no consumo de mais um bem seria inferior ao proporcionado pelo consumo da unidade anterior. Ou seja, uma unidade extra do bem aumenta a utilidade total, mas esse incremento é cada vez menor quanto mais unidades são consumidas. Após o redescobrimento da obra de Gossen, o precursor “esquecido” da teoria marginalista, a lei da utilidade marginal passou a ser conhecida também como a Primeira Lei de Gossen.

Jevons utiliza o conceito de utilidade marginal como ponto de partida para análises em diferentes situações econômicas, mas talvez a mais relevante seja o desenvolvimento da sua Teoria da Troca.

O ponto central de toda a teoria da troca e dos principais problemas da Economia reside nesta proposição: *A relação de troca de dois bens quaisquer será correspondente à relação dos graus finais de utilidade das quantidades dos bens disponíveis para consumo depois que a troca se completa.* (...) Imaginemos que uma comunidade comercial só possua trigo, e outra só possua carne. É certo que, nessas circunstâncias, pode-se trocar uma porção de trigo por uma porção de carne com grande aumento de utilidade. Como podemos determinar em que ponto a troca deixará de ser vantajosa? (...) A troca continuará até que cada parte tenha obtido todo o proveito possível, e haveria perda de utilidade se se fizessem mais trocas. Ambas as partes então permanecem satisfeitas e em equilíbrio, e os graus de utilidade atingiram seu nível, por assim dizer. Esse ponto de equilíbrio será conhecido pelo critério de que uma quantidade

infinitamente pequena de um bem que se troque a mais, pela mesma taxa, não trará nem perda nem ganho de utilidade. (JEVONS, 1996, p. 102)

Jevons apresentava forte oposição à teoria do valor dos clássicos e afirma que este é dado pela utilidade que o bem é capaz de proporcionar aos indivíduos e não é dependente do custo de produção. O valor é sempre voltado para o futuro e sua análise não deve ser retroativa. Não importa a quantidade de trabalho que tenha sido dispendido, mas sim a utilidade oriunda do consumo do bem.

Todos os três autores citados anteriormente como protagonistas da Revolução Marginalista – Jevons, Menger e Walras – trouxeram quase que simultaneamente o conceito da utilidade marginal, mas a principal contribuição deste último para a economia foi a tentativa de desenvolver uma Teoria do Equilíbrio Geral. O objetivo da teoria era tentar explicar como as interações entre oferta e demanda, através dos preços, levariam a economia ao equilíbrio geral.

Walras foi o primeiro a apresentar o equilíbrio geral como a solução de um conjunto de equações através das quais seriam encontrados os preços e quantidades de equilíbrio, apesar de o autor nunca ter apresentado provas formais da existência de uma solução para esse sistema. Segundo Walras, se todos os mercados com exceção de um deles estivessem comprovadamente em equilíbrio, isso significaria que este também estaria. Em um estado de equilíbrio geral, não há excesso de demanda ou oferta e todos os indivíduos maximizam sua utilidade.

Entretanto, se o mercado estabelece os preços e a reação das firmas é posterior, como são determinados os novos preços? Para responder a essa pergunta o autor introduz o “leiloeiro de Walras”. Essa figura, em um mercado perfeito, se certificaria de que o preço de equilíbrio fosse alcançado ao sugerir um valor inicial e, ao receber as ofertas e demandas como resposta ao mesmo, sugeriria novos preços através do processo de “tateamento”, até que elas se igulassem.

Tal como os outros marginalistas, Walras se utilizava da teoria da utilidade como base para sua obra. Entretanto, este autor não atribuía nenhum caráter moral à utilidade, sugerindo que: “it [is not] necessary to take account here of the morality or immorality of any need to which a useful thing can be applied and that it can satisfy” (2014, p. 21).

Retornando ao tema da utilidade marginal, percebe-se que tanto Jevons quanto Walras se utilizam de uma abordagem matemática, de forma que se faça possível mapear e quantificar as preferências individuais e, a partir disso, analisá-las utilizando ferramentas de cálculo. É precisamente neste ponto que Menger se diferencia, visto que seu conceito de utilidade marginal não é apresentado através de fórmulas matemáticas.

É claro que tal fato poderia ser irrelevante, visto que uma explicação descritiva poderia ter uma equivalente matemática, mas a essência do conceito também é diferente. Segundo Gloria-Palermo (1999), enquanto Jevons e Walras utilizam-se de variáveis contínuas e, por esta razão, se torna viável utilizá-las em cálculos de maximização de utilidade com utilização de derivadas, Menger se apoiava em variáveis discretas.

Ainda sobre o uso da matemática, os austríacos da época eram estudiosos dos campos de direito e política e pode-se argumentar que a rejeição da matemática seria oriundo da falta de experiência na área. Karl Menger chega a afirmar sobre Menger, seu pai: “I am afraid that he did not acquire an operative knowledge, let alone a critical insight into calculus” (MENGER. K., 1973, p. 45 *apud* GLORIA-PALERMO, 1999, p. 24). O argumento de Menger era de que ele não rejeitava a matemática em si, mas apenas discordava do uso do método matemática como meio para resolver problemas econômicos. Era neste ponto a maior discordância deste com Walras, ao qual Menger envia uma carta que torna claros os seus pensamentos sobre este tema:

The object of my research is to reduce complex economic phenomena to their true causes, and to seek out laws according to which these complex phenomena of political economy are repeated. The results of my research may be represented by mathematical formulae. Mathematical representations may help with the demonstrations: however, the mathematical method of representation is in no way the essential part of the task I have undertaken. (MENGER, 1883 *apud* GLORIA-PALERMO, 1999, p. 24)

Menger recebe crédito pela Revolução Marginalista da mesma forma que Jevons e Walras, mas chegou às conclusões através de um método diferente destes. Menger (2007) não defendia que os bens eram capazes de prover utilidade por si, mas que estes poderiam ser consumidos para diferentes usos aos quais o

indivíduo em questão os ordenaria conforme sua importância. É também deste modo que a concepção de Menger divergia da teoria do valor-trabalho dos clássicos, afirmando que unidades adicionais dos bens supririam necessidades cada vez menos urgentes.

A importância dos bens é, portanto, ligada a sua capacidade de satisfazer as necessidades dos indivíduos que os têm a seu dispor. O julgamento do agente sobre a urgência de ter a sua disposição determinados bens é subjetivo, visto que sua demanda é dependente do meio que ele vive e das suas necessidades. Por exemplo, um homem que sofre de asma atribuirá uma utilidade maior a seu remédio do que a outros bens que um indivíduo saudável consideraria mais urgentes. Com relação ao valor dos bens, Menger (2007, p. 120-21) conclui:

Value is thus nothing inherent in goods, no property of them, nor an independent thing existing by itself. It is a judgment economizing men make about the importance of the goods at their disposal for the maintenance of their lives and well-being.

Pode-se afirmar que uma das mais importantes conclusões tomadas a partir da obra de Jevons, Menger e Walras é o modo como os custos de produção podem ser expressados em termos de utilidade negativa. O salário dos trabalhadores, empreendedores e rentistas seriam uma compensação pela utilidade negativa proveniente da jornada de trabalho, abstenção de consumo para investir e cessão das terras, respectivamente.

Na teoria marginalista os indivíduos estão, portanto, sempre em busca da maximização da sua utilidade. Todavia, é necessário também auferir utilidade negativa para adquirir os meios de consumir os bens e, a partir destes, trazer um incremento a sua utilidade final. Está dado, portanto, o passo inicial para a construção da Teoria da Escolha Racional, a partir da qual o agente é confrontado com diferentes escolhas e deve tomar a decisão que maximize sua utilidade.

2.3 Sínteses neoclássicas

Neste capítulo analisar-se-á as duas principais síntese neoclássicas presentes nos livros de história do pensamento econômico. A primeira, de Marshall, e a segunda, de Hicks e Samuelson.

2.3.1 Primeira síntese neoclássica

Retomando a ideia exposta no início desse trabalho acerca do primeiro uso do termo neoclássico, em uma crítica de Veblen às ideias de Marshall, se faz necessário expor a tentativa de síntese por parte deste. Fonseca (1981) explica que Marshall busca unificar o pensamento de Ricardo aos marginalistas para explicar como ocorre a determinação dos preços. Para fazê-lo, Marshall introduz na economia a questão dos prazos.

Segundo Screpanti e Zamagni (2005), Marshall defendia a teoria de Ricardo frente às críticas marginalistas, principalmente as proferidas por Jevons. Este argumentava que o valor das mercadorias dependeria unicamente de sua utilidade e Marshall sugeriu que essa concepção seria tão incorreta quanto as supostamente defendidas por Ricardo – de que o valor era determinado somente pelo custo da produção. Marshall ainda critica tanto o clássico como os marginalistas por ignorarem o fator temporal em suas análises.

Em sua principal obra, "*Principles of Economics*", Marshall opina sobre o maior embate entre os clássicos e os marginalistas, a divergência com relação à determinação real dos preços ocorrer pelo lado da oferta ou da demanda:

We might as reasonably dispute whether it is the upper or the under blade of a pair of scissors that cuts a piece of paper, as whether value is governed by utility or cost of production. It is true that when one blade is held still, and the cutting is effected by moving the other, we may say with careless brevity that the cutting is done by the second; but the statement is not strictly accurate, and is to be excused only so long as it claims to be merely a popular and not a strictly scientific account of what happens. (MARSHALL, 2013, p. 290)

É justamente na tentativa de explicar o funcionamento dessa tesoura que Marshall (2013) introduz a questão do prazo. Para o autor, quanto menor for o prazo, mais conveniente é a suposição de que a oferta é dada e maior é o papel da escassez na determinação dos preços. Com o passar do tempo, entretanto, esta é cada vez mais definida a partir dos custos de produção, visto que a oferta se direciona, em um processo de ajuste, com vias de suprir a demanda efetiva. Desta maneira, o mercado estaria se direcionando ao equilíbrio na medida em que a oferta se ajusta à demanda. Todavia, Marshall explica que, pelo fato de a oferta e a demanda estarem sempre sujeitas à mudança, o ponto de equilíbrio ao qual o mercado tende estará em constante movimento. Isto não significa que o mercado não continuará em sua direção.

Uma das principais contribuições de Marshall (2013) para a economia foi a introdução do conceito de elasticidade, a qual se define pela reação de uma variável à alteração de outra. Para exemplificar esse termo, o autor explicou como a demanda reage a alterações do preço. Para Marshall, quanto maior o preço do bem, maior a elasticidade-demanda do mesmo, ou seja, uma pequena variação no preço irá ocasionar uma grande alteração na quantidade demandada.

2.3.2 Segunda síntese neoclássica

A segunda síntese neoclássica foi proposta por Sir John Richard Hicks e Paul Anthony Samuelson. Os autores trataram de unificar as proposições neoclássicas ao pensamento de Keynes e este esforço culminou no que é considerado hoje a base do *mainstream* econômico. Woodford (1999) considera que a síntese elaborada por estes autores atribuiu a economia um caráter neoclássico ao tratar de microeconomia e keynesiano ao abordar a macroeconomia. A sua proposta era que “both the Keynesian theory and neoclassical general equilibrium theory could be viewed as correct, though partial accounts of economic reality” (WOODFORD, 1999, p. 10)

A parte keynesiana da síntese busca explicar a economia no curto-prazo, em um momento de rigidez em que os preços e salários ainda não foram capazes de se ajustar para equilibrar o mercado. Já o longo-prazo estaria no domínio neoclássico, onde a flexibilidade já permitiu o ajuste, eliminando os distúrbios no mercado e

fazendo com que as intervenções na economia por parte do governo já não sejam mais funcionais.

A principal contribuição de Hicks (1973) foi a apresentação do modelo IS-LM, considerada pelo próprio como uma interpretação da teoria keynesiana. A curva IS mostra as taxas de juros e o nível de renda que equilibram o mercado de bens, ou seja, quando o produto agregado se iguala à demanda agregada. A curva tem inclinação negativa pois a taxa de juros e o investimento tem uma relação inversamente proporcional, de forma que um aumento naquele causa uma redução no produto. A inclinação da curva IS dependerá do fator multiplicador, que determina a sensibilidade do investimento a uma variação na taxa de juros.

Já a curva LM exhibe as taxas de juros e o nível de renda que equilibram o mercado monetário – e conseqüentemente o mercado de títulos – está em equilíbrio, ou seja, quando a oferta e a demanda por moeda se igualam. A inclinação da curva é positiva pois um aumento no produto agregado causará um aumento na demanda por moeda e este virá acompanhado por um aumento na taxa de juros, conservando o equilíbrio entre oferta e demanda por moeda.

É importante afirmar que existem casos especiais das curvas IS e LM onde suas inclinações não são as usuais. No caso da não existir sensibilidade do investimento à taxa de juros, a curva IS será vertical. Se a demanda por moeda depender apenas do produto, a curva LM será vertical. Finalmente, se a taxa de juros for a única determinante da demanda por moeda, a curva LM será horizontal. O modelo IS-LM busca encontrar um ponto em que, assumindo que os preços são constantes e as firmas estão dispostas a oferecer qualquer quantidade demandada, os mercados de bens e monetário estarão em equilíbrio. Isto ocorrerá no ponto de intersecção entre as curvas IS e LM, através da taxa de juros ideal que equilibre os mercados.

Tanto a análise de Hicks como a de Samuelson, por se apoiarem na teoria de Keynes, partiam de um caráter combativo à ideia clássica de que os agentes deveriam perceber o horizonte como infinito. Toda a obra de Keynes leva em consideração o fato de que os agentes devem estar cientes de que o horizonte econômico está além da duração de suas próprias vidas.

A obra de Samuelson foi essencial para que se percebesse a capacidade do governo de combater as crises a partir de políticas econômicas anticíclicas. O

governo pode, através de políticas monetárias e fiscais bem incrementadas, garantir que a economia se aproxime do pleno emprego, e isso faria com que ela se comportasse como sugerem os modelos neoclássicos de crescimento. Nos momentos em que a economia se encontrasse novamente em desequilíbrio, as práticas keynesianas deveriam voltar a ser utilizadas.

Uma das grandes contribuições de Paul Samuelson à economia, desta vez em conjunto com Robert Solow, foi a popularização da Curva de Phillips, cuja origem se encontra na obra de Alban W. Phillips, economista neozelandês. Phillips (1958) sugeria uma relação inversa entre o nível de salários e o desemprego – quando este subia a tendência era que o excesso de oferta de força de trabalho forçasse os salários a assumirem um patamar inferior. O mérito de Samuelson e Solow (1960) foi demonstrar explicitamente a relação inversa entre o desemprego e a inflação, nomeando a demonstração gráfica como a Curva de Phillips, sendo esta a fundamentação teórica para as políticas monetárias subsequentes.

A explicação de Samuelson e Solow sobre a relação exposta pela Curva de Phillips falha em explicar o fenômeno da “estagflação”, momentos em que há inflação aliado a um aumento da taxa de desemprego, como ocorreu nos Estados Unidos e na Inglaterra nos anos 1970. Friedman (1968) auxilia na resposta à problemática que surgiria, expondo a diferença entre as Curvas de Phillips de curto e longo prazo com base no conceito da taxa natural de desemprego. Em conjunto com Feldman, o autor introduz a Curva de Phillips aceleracionista, sugerindo que serão necessárias sucessivas variações positivas da taxa de inflação para manter o desemprego abaixo da sua taxa natural².

Até então, traçou-se um rápido panorama histórico a fim de compreender as origens da Teoria da Utilidade e seu uso posterior como conceito basilar na construção de novos pensamentos. Essas ideias acabaram por convergir na Teoria da Escolha racional, que busca explicar o comportamento individual dos agentes na tomada de decisão.

² Os avanços posteriores na macroeconomia apontam para a introdução da noção de expectativas racionais, a qual afirma que os agentes econômicos utilizam toda a informação disponível sobre o atual comportamento e as previsões para o futuro da economia. Deste modo, os agentes antecipam de forma racional as atitudes e políticas futuras do governo.

2.4 Teoria da Escolha Racional

Lionel Robbins, economista inglês fortemente influenciado por Jevons, e Walras, é o autor da mais famosa definição das ciências econômicas que simboliza o domínio do conceito de escolha racional sobre o campo: “Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses” (ROBBINS, 2007, p. 15). Esta afirmação sugere que o problema da economia é compreender a maneira como os agentes econômicos tomam suas decisões quando confrontados por escolhas alternativas.

A análise macroeconômica esteve constantemente presente nas tomadas de decisões de governos desde a síntese de Hicks e Samuelson, mas o estudo sobre o comportamento do agente individual foi por décadas analisado hegemonicamente pela ótica da maximização da utilidade. Ademais, as maiores críticas à macroeconomia são exatamente a sua eventual falta de fundamentação microeconômica. Pode-se afirmar que as bases iniciais para a construção da Teoria da Escolha Racional foram dadas pelos utilitaristas, entre eles Bentham e Mill, ao proporem o princípio da utilidade e pelos marginalistas ao sugerirem que o problema principal dos agentes econômicos é a maximização da sua utilidade.

A racionalidade é um tema explorado intensamente e não é um campo exclusivo da ciência econômica. Filósofos como Hegel e Kant apresentavam suas diferentes abordagens muito antes do surgimento dos utilitaristas clássicos. A racionalidade instrumental é conceito basilar da Teoria da Escolha Racional. Friedman (2001, p. 54) a define:

Instrumental rationality thus refers to our capacity to engage in effective means-ends deliberation or reasoning aimed at maximizing our chances of success in pursuing an already set end or goal. It takes the goal in question as given, and it then attempts to adjust itself to environmental circumstances in bringing this desired state of affairs into existence in the most efficient way possible.

Segundo Hands (2006), o funcionamento da Teoria da Escolha Racional – TER, doravante – pode ser entendido ao dividir o processo em duas partes. Primeiramente, o agente deve ter preferências racionais, ou seja, saber ordená-las. Segundo, o agente deve tomar suas decisões de maneira instrumentalmente

racional, isto é, adotando os meios mais eficientes para que atinja-se os fins de sua preferência. Para isso, é também necessário que as preferências definidas tenham um certo grau de consistência.

A TER explica somente as ações individuais e esta é somente uma parte das ciências econômicas, sendo necessária, também, uma teoria da interação entre esses agentes. O preço das mercadorias, por exemplo, não é resultado da preferência racional de nenhum agente, mas uma consequência da interação de agentes que buscam maximizar sua utilidade. Por esta ótica, pode-se considerar que a mão invisível de Smith, Teoria dos Jogos e a Lei do Preço Único de Jevons seriam todas teorias que buscam explicar as consequências dessas interações.

É importante que se combata algumas concepções erradas quanto à TER. Esta é de fato uma teoria normativa, visto que explica que tipo de comportamento os agentes devem ter para que sejam considerados racionais. Entretanto, isso não significa que ela é eticamente normativa, pois o conteúdo das preferências é irrelevante, contanto que o agente saiba ordená-las e possa agir de modo instrumentalmente racional. Da mesma forma, é errônea a afirmação de que a TER tem como base o egoísmo, dado que a maximização da utilidade de um agente pode ser dada pela felicidade de outro.

A Teoria da Escolha Racional toma o indivíduo como um representante de um grupo maior e a partir disso, as teorias baseadas nela desenvolvem sua análise de como as escolhas individuais interagem e qual o resultado dessas interações. Os agentes envolvidos se comportariam de modo a encontrar as melhores escolhas que os aproximam de alcançar seus objetivos, ou seja, a alternativa que permite que os agentes sejam capazes de auferir maior utilidade pelo menor custo. A grande questão das preferências econômicas na abordagem da escolha racional é o modo como esses agentes atuam para encontrar as escolhas que os aproximariam de alcançar seus objetivos.

A Teoria da Escolha Racional não é uma obra consciente de um único autor ou grupo de autores, mas uma síntese de diversos estudos quanto à questão das escolhas e preferências individuais e as consequências destas. Portanto, já na construção das premissas da teoria, não há um consenso. Porém, algumas ideias encontradas na literatura são tão fundamentais e majoritariamente citadas que

podemos chamá-las de "axiomas" da teoria da escolha consumidor. Estes axiomas nos dizem que as preferências devem ser:

a) Completas: presumimos que quaisquer duas cestas de bens podem ser comparadas, ou seja, o consumidor é capaz de fazer uma escolha entre elas.

b) Reflexivas: uma cesta é tão boa quanto ela mesma, ou seja, cestas idênticas devem ocupar o mesmo local na ordenação

c) Transitivas: se o consumidor prefere X a Y e Y a Z, então ele necessariamente prefere X a Z

Estes axiomas se referem à base da teoria, as escolhas individuais, e há autores que trabalham somente nestes pilares da TER, focando-se em compreender o comportamento individual do agente. Entretanto, as principais contribuições à economia provenientes da TER se originam justamente da interação entre esses agentes maximizadores de utilidade nos mais diversos ambientes econômicos e situações confrontadas.

A Teoria dos Jogos, por exemplo, trata de problemas de decisão onde indivíduos fazem escolhas que influenciam um ao outro e as premissas da racionalidade individual – os axiomas da TER – são agregados a premissas de estratégias racionais. Em um modelo genérico, assume-se que tanto o fato de que os agentes buscam maximizar sua utilidade esperada quanto as suas funções de utilidade são de conhecimento geral e, em seguida, são construídas matrizes de *payoffs* que constituem o jogo. A partir deste, torna-se possível encontrar equilíbrios onde cada jogador maximiza a sua utilidade considerando as escolhas dos outros.

Com relação aos tipos de equilíbrio, estes dependem das premissas das interações entre os agentes. Se as informações forem completas, pode-se encontrar um os mais equilíbrios de Nash, caso contrário atribuem-se probabilidades aos *payoffs* e o equilíbrio será bayesiano. Em um mercado perfeito, a racionalidade individual agrega-se à racionalidade competitiva: assume-se que os preços são dados e estes igualam oferta e demanda, sendo atingido um equilíbrio walrasiano.

Há também o equilíbrio eficiente de Pareto, onde não há aumento possível na utilidade de um agente que não diminua a de outro.

Este *homo economicus*, o agente que obedece os pressupostos da TER, é nada mais do que uma construção sintética das teorias utilitarista, marginalista e neoclássica. O pesquisador da escolha racional, aceitando que as preferências permanecem constantes e seguem certos pressupostos, busca analisar a tomada de decisão com base em restrições observáveis. Este método imputa um caráter científico à economia e impede que a mudança de preferências seja utilizada como uma artimanha a fim de corrigir erros de previsão.

A Teoria das Escolhas Racionais é um paradigma altamente presente nas ciências econômicas e pode-se argumentar que é o ponto em comum entre as correntes que dominam o *mainstream*, mas isto não significa que ela esteja livre de críticas. Todos os seus aspectos são amplamente questionados, desde os axiomas e premissas do modelo até a própria concepção de que a racionalidade a partir da maximização da utilidade seja de fato a maneira como os indivíduos agem. A partir dessas críticas, foram desenvolvidos diversas outras abordagens que se propõem a desconstruir ou até complementar a TER. Entre elas estão a Economia Comportamental, a Nova Economia Institucional, teorias evolucionistas e a Escola Austríaca derivada da obra de Menger. Faz-se necessária ampla discussão a fim de definir se estas propostas estão somente à margem do *mainstream* ou de fato apresentam conceitos novos que não teriam como ser classificados como complementos.

3. ABORDAGENS ALTERNATIVAS E O NÚCLEO DO MAINSTREAM

O núcleo da economia moderna é o postulado da racionalidade que, neste campo, é definida como a maximização da utilidade dadas as restrições apresentadas ou, de modo mais formal, a aplicação dos meios adequados para atingir fins específicos. Este postulado é hegemônico no campo econômico desde a década de 1930 e apresenta variações, mas a maioria destas têm como fatores comuns um conjunto de preferências consistentes e a obediência a uma série de premissas com relação a estas.

Segundo Hardin (2001), o sucesso das explicações da escolha racional é o poder que estas têm quando baseadas quase que exclusivamente no bem estar próprio dos agentes. Elas explicam a escolha dos indivíduos tanto fora quanto dentro dos limites das interações sociais. O autor afirma que uma crítica comum à TER é a de que esta confunde interesse próprio com racionalidade, mas sugere que, apesar de aparentemente bem fundamentada, esta crítica é irrelevante e o que deve ser discutido é se essa premissa é de fato verdadeira e, caso confirmado que esta se encontra em desacordo com a realidade, se ela leva a previsões e explicações equivocadas.

Os psicólogos experimentais alegam que o comportamento individual sistematicamente viola a racionalidade. Por parte do *mainstream*, as ditas anomalias são frequentemente ignoradas e consideradas resultados da natureza artificial dos experimentos em laboratórios ou, quando as evidências são colhidas em ambientes reais e de comportamentos agregados, alega-se que elas são distribuídas aleatoriamente e mercados competitivos tenderiam a eliminá-las. Esta defesa, que utiliza como argumento a racionalidade, é, entretanto, quebrada quando confrontada por dados empíricos. No mercado financeiro, por exemplo, há mudanças sistemáticas nos preços de ações em momentos específicos do ano.

Blaug (1992, p. 238) afirma que a principal fraqueza da economia moderna é sua “reluctance to produce the theories that yield unambiguously refutable implications, followed by a general unwillingness to confront those implications with the facts.” O autor utiliza como exemplo a teoria do crescimento e sugere que os

economistas modernos utilizam-se de modelos estáticos incapazes de explicar de forma consistente o crescimento de uma economia ao longo do tempo.

Certamente não seria prudente abandonar uma teoria cujas previsões se mostram corretas com base na incerteza quanto a seu postulado e a apresentação de anomalias, ainda mais quando não é apresentada uma alternativa viável. Porém, Blaug (1992) afirma que existem alternativas disponíveis, como a Teoria do Prospecto de Tversky e Kahneman, um modelo descritivo que explica as tomadas de decisão individuais com base em perdas e ganhos potenciais avaliadas a partir de certas heurísticas, e a *Satisficing Theory* de Herbet Simon, que se utiliza do conceito de racionalidade limitada e explica a tomada de decisão como uma busca entre as alternativas disponíveis até que uma delas atinja um mínimo que seja considerado aceitável pelo agente.

O conceito de racionalidade limitada de Simon vai de encontro aos pressupostos neoclássicos da informação perfeita. O autor sugere que a capacidade humana não é compatível com a premissa da TER:

Global rationality, the rationality of neoclassical theory, assumes that the decision maker has a comprehensive, consistent utility function, knows all the alternatives that are available for choice, can compute the expected value of utility associated with each alternative, and chooses the alternative that maximizes expected utility. Bounded rationality, a rationality that is consistent with our knowledge of actual human choice behavior, assumes that the decision maker must search for alternatives, has egregiously incomplete and inaccurate knowledge about the consequences of actions, and chooses actions that are expected to be satisfactory (attain targets while satisfying constraints). (SIMON, 1997, p. 17 *apud* BARROS, 2010, p. 460)

Tomando a afirmação de Simon como verdadeira, surgiram várias novas propostas de abordagens nas últimas décadas, buscando cumprir a tarefa que se apresentou: encontrar uma explicação do comportamento dos agentes que seja compatível com as reais capacidades dos agentes e organismos sociais nos diferentes ambientes nos quais estes se encontram.

3.1 A Perspectiva de Hayek sobre Conhecimento e Economia

A obra de Hayek³, segundo Butler (1987), constitui-se uma denúncia contra a crença incorreta de que, sendo as instituições criadas pelo homem, este seria capaz de alterá-las a fim de satisfazer seus desejos. Ao contrário, na perspectiva de Hayek as instituições não são artificiais nem naturais, mas se encaixam em uma terceira categoria. Assim como os idiomas, as instituições não são obra consciente de homens racionais, mas produto da evolução de indivíduos racionais guiados por regras, gerado a partir da experiência social e formalizadas ao ser constatada sua utilidade.

Apesar de os idiomas serem estruturas altamente complexas, “ninguém vai afirmar que a linguagem foi ‘inventada’ por um ser racional, apesar de sua regularidade e apesar das evidentes vantagens que traz àqueles que a usam. Ela simplesmente desenvolveu-se e sobreviveu porque é útil.” (BUTLER, 1987, p. 20). Da mesma maneira, o solo gasto por alguém que atravessa um caminho é repetidamente utilizado por outros viajantes e se torna uma trilha – não pela intenção destes, mas pela busca individual do caminho mais fácil. A mesma lógica pode ser aplicada para a compreensão de como surgem as instituições.

A visão de sociedade de Hayek pode ser explicada pela distinção entre as regularidades da conduta individual e as regularidades globais da sociedade que elas produzem. Há grande dificuldade em estimar o efeito na comunidade que mudanças no comportamento individual podem causar devido à extrema complexidade dessa relação. É com base nessa lógica que Hayek alerta sobre tentativas de reconstruir instituições sociais, visto que mudanças de comportamento induzidas podem acabar por destruir a mesma ordem social que se busca melhorar.

Os estudos políticos e sociais têm como tarefa descobrir que tipos de ação podem trazer uma ordem social funcional. O objetivo é encontrar essas regularidades individuais que possam ser transformadas em regras que contribuam de modo benéfico ao todo e sejam capazes de sobreviver à evolução. Essas regras

³ Hayek é o principal expoente da chamada Escola Austríaca, junto com Von Mises. Essa Escola tem sua unidade de análise baseada num tipo de individualismo metodológico sofisticado em que as escolhas individuais são importantes em um contexto de conhecimento limitado e complexidade do ambiente de decisões.

devem ser negativas e focadas em proibições - como não prejudicar o próximo - para que os agentes sejam capazes de continuar construindo relações de cooperação voluntárias ou involuntárias, como no caso da trilha dos viajantes.

Segundo Butler (1987), Hayek é flexível quanto a mudanças futuras que se mostrem necessárias por alterações das circunstâncias, mas afirma que não se devem abandonar completamente as instituições herdadas pois estas podem ser responsáveis por viabilizar a vida social e possuem “uma certa sabedoria, *um saber como agir*. Quem quiser abandonar todas as regras existentes e substituí-las por outras está errado, pois não se dá conta desse fato” (BUTLER, 1987, p. 23)

Hayek (1989) explica que as ciências econômicas, ao contrário das físicas, lidam com fenômenos essencialmente complexos em que “the aspects of the events to be accounted for about which we can get quantitative data are necessarily limited and may not include the important ones.” As circunstâncias que ditarão o resultado agregado da interação entre um grande número de indivíduos dificilmente serão conhecidas.

O grande problema, segundo o autor, é quando o método científico aplicado nas ciências físicas é considerado o único válido e, como consequência, exige-se que a teoria econômica se desenvolva considerando apenas as grandezas explicativas que se provem mensuráveis. Partindo da mesma ótica, fatores que podem ser extremamente relevantes na análise de um fenômeno – mas não possuem dados quantitativos – são totalmente excluídos do problema, como se o processo em questão pudesse ser explicado exclusivamente pelos dados mensuráveis à disposição. Hayek (1989, p. 3) exemplifica esta possibilidade através do estudo da relação entre demanda agregada e nível de emprego:

The correlation between aggregate demand and total employment, for instance, may only be approximate, but as it is the *only* one on which we have quantitative data, it is accepted as the only causal connection that counts. On this standard there may thus well exist better "scientific" evidence for a false theory, which will be accepted because it is more "scientific", than for a valid explanation, which is rejected because there is no sufficient quantitative evidence for it.

Hayek (1989) tenta esclarecer sua visão sobre as limitações intrínsecas do conhecimento numérico para não dar a impressão de que rejeita o método matemático na Economia. O autor afirma que a técnica matemática descreve a

natureza geral de um padrão e que sem ela dificilmente obter-se-ia uma descrição abrangente das interdependências mútuas que ocorrem no mercado. Entretanto seria uma ilusão acreditar que essa prática poderia ser aplicada com sucesso em situações onde há números de grande magnitude, como milhões de cidadãos de um país. O autor alega (1989, p.5) que a utilização dessa abordagem na questão do emprego gerou “an almost exclusive concentration on quantitatively measurable surface phenomena [that] has produced a policy which has made matters worse.”

A fim de explicar o conceito de racionalidade na obra de Hayek primeiramente se faz necessário compreender que, para o autor, as tomadas de decisão dos agentes não partem apenas de seus instintos e desejos e sua transformação em fins alcançados por meio do método racional, como define a TER. Os agentes são racionalmente limitados. Entretanto, essa limitação não se dá no próprio racionar, mas sim anteriormente a este processo, ao serem inconscientemente aplicadas pelos indivíduos as tradições e costumes aprendidas. Como salienta o próprio autor:

Man is not born wise, rational and good, but has to be taught to become so. It is not our intellect that created our morals; rather, human interactions governed by our morals make possible the growth of reason and those capabilities associated with it. Man became intelligent because there was tradition - that which lies between instinct and reason - for him to learn. This tradition, in turn, originated not from a capacity rationally to interpret observed facts but from habits of responding. It told man primarily what he ought or ought not to do under certain conditions rather than what he must expect to happen. (HAYEK, 1988, p. 21-22)

A racionalidade instrumental proposta pela TER não seria, então, inerente ao agente, mas sim um método oriundo da influência das tradições e costumes.

3.2 O Novo Institucionalismo

A expressão Novo Institucionalismo foi cunhada por Oliver Williamson na década de 1970 para classificar as abordagens de cunho neoclássico que usavam a noção de instituições para explicar o comportamento econômico. Enquanto os

chamados institucionalistas originais⁴, influenciados por psicólogos como William James e William McDougall e filósofos como Charles Sanders Peirce, tomavam o hábito como base para explicar a ação humana, os novos institucionalistas descreviam o indivíduo como um maximizador da utilidade, sujeito à certas limitações informacionais e cognitivas.

Não há, Segundo Hodgson (1998), unanimidade quanto ao que diferencia o institucionalismo original do novo, porém, é possível traçar um núcleo da nova Escola considerando alguns dos principais autores desta, como Ronald Coase, Douglas North, Richard Posner, Andrew Shotter e Oliver Williamson. A Nova Economia Institucional (NEI) parte da tentativa de explicar o surgimento das instituições a partir da ótica da escolha racional. A abordagem é frequentemente descrita como o individualismo metodológico, pois a direção do movimento explanatório é dos indivíduos às instituições. Hodgson (1998) utiliza-se das convenções de trânsito como exemplo: a partir do momento em que a maioria dos motoristas de carros se mantém no lado direito da pista, torna-se racional que todos os outros motoristas devem obedecer a mesma regra.

Segundo Furubotn (1997), a NEI se diferencia de muitas outras Escolas econômicas por não ter sido desenvolvida a partir de indivíduos que compartilhavam uma visão comum ou daqueles que visavam revolucionar a teoria econômica, mas através de trabalho inovador em subcampos. Por esta razão, ainda hoje há dificuldade de definir quais obras e pensadores deveriam ser incluídos nesta Escola, visto que os trabalhos divergem em estilo e metodologia. Entretanto, o autor argumenta que há um núcleo comum⁵: todos os expoentes majoritariamente aceitos como componentes da NEI consideram a análise ortodoxa neoclássica abstrata demais e incapaz de lidar com os problemas econômicos sem que ela seja sujeita a algumas modificações. A NEI não se propõe a negar a abordagem da escolha racional e até aceita alguns de seus pressupostos, mas surge como uma proposta de complemento, como bem descreve Rutherford (2001, p. 187):

⁴ Veblen (1909, p. 626) define uma instituição como “settled habits of thought common to the generality of men.” Para os velhos institucionalistas, o hábito é o elemento central na formação de instituições e as decisões dos agentes são tomadas neste contexto, visto que estes internalizam esses hábitos antes de sequer as alternativas para sua escolha serem apresentadas. O autor afirma, ainda, que seria uma desatenção concluir que estas instituições teriam uma estabilidade intrínseca à natureza das coisas - elas são um produto do hábito e estes estão sujeitos à evolução.

⁵ Alguns conceitos parecem ganhar centralidade nos trabalhos da NEI, como a noção de racionalidade limitada de Hebert Simon, de custos de transação de Ronald Coase e a noção de *path dependence* de Brian Arthur.

This new institutional economics has generally identified itself as an attempt to extend the range of neoclassical theory by explaining the institutional factors traditionally taken as givens, such as property rights and governance structures, and, unlike the old institutionalism, not as an attempt to replace the standard theory

A NEI trata de retomar o formalismo neoclássico abandonado pelos institucionalistas originais de modo a incluir as instituições na análise econômica vigente, em contraposição à tentativa de abandoná-la, e aproveitar-se da poderosa e respeitada metodológica neoclássica. Por consequência, a adoção do individualismo metodológico afasta a NEI da perspectiva histórica e evolucionista de Veblen.

Hodgson (1998) argumenta que um dos principais problemas na abordagem da NEI é a inconsistência de sua tentativa de explicar a origem das instituições a partir do pressuposto de preferências dadas por indivíduos isolados. O projeto novo institucionalista propõe um estado inicial onde não há instituições e parte para a explicação do surgimento destas a partir da interação entre esses indivíduos. O problema desse caminho é que, para serem criadas instituições formais, devem preceder hábitos e normas que por si já podem ser considerados instituições. Mesmo sem a existência de um governo ou outro tipo de entre normalizador, todas as ações dos indivíduos são executadas com base em algum costume precedente. Tome-se, por exemplo, a definição de instituições de um dos principais expoentes da Escola novo institucionalista:

Institutions include any form of constraint that human beings devise to shape human interaction. Are institutions formal or informal? They can be either, and I am interested both in formal constraints - such as rules that human beings devise and in informal constraints- such as conventions and codes of behavior. Institutions may be created, as was the United States Constitution; or they may simply evolve over time, as does the common law. (...) Institutional constraints include both what individuals are prohibited from doing and, sometimes, under what conditions some individuals are permitted to undertake certain activities. As defined here, they therefore are the framework within which human interaction takes place. They are perfectly analogous to the rules of the game in a competitive team sport. That is, they consist of formal written rules as well as typically unwritten codes of conduct that underlie and supplement formal rules, such as not deliberately injuring a key player on the opposing team. (NORTH, 1990, p. 4)

Isto não significa que toda a abordagem de NEI deve ser descartada, mas que a situação hipotética de um mundo livre de instituições não se mostra possível e a teoria deveria ser reformulada de modo a explicar que processos levam ao desenvolvimento do agente e das instituições. A consequência dessa reformulação acaba por aproximar os novos institucionalistas e os originais, retomando uma abordagem evolucionista e histórica. Hodgson (1998) destaca que não seria correto concluir que houve um abandono da explicação teórica novo-institucionalista, mas que esse processo de resgate do evolucionismo pode ser demonstrado pelas obras mais recentes de Hayek e North.

Segundo Conceição (2001, p. 36), “a ênfase nos aspectos internos da firma, as noções de ‘mercados’ e ‘hierarquias’, juntamente com a presença de ‘falhas de mercado’, constituem o campo de análise da Nova Economia Institucional.”. A preocupação da NEI em buscar fundamentos microeconômicos a aproxima da abordagem neoclássica, enquanto a interação das estruturas internas da empresa com mercados e hierarquias comprovam seu viés institucional. As instituições teriam o papel de auxiliar na questão dos custos de transação.

Conceição (2001) afirma que a existência da NEI justifica-se pela existência das “falhas de mercado” e estas, por sua vez, são consequência dos custos de transação. Estes custos se justificam pela racionalidade limitada dos agentes aliada ao oportunismo inerente da organização econômica. O indivíduo da NEI age de forma intencionalmente racional, mas está sujeito à limitações impostas pelo ambiente institucional em que se encontram. Os custos de transação surgem exatamente dessa tentativa das organizações de se anteciparem a possíveis incertezas futuras decorrentes da informação limitada que possuem.

3.3 A Economia Comportamental

Na abordagem racional, é explícito que os agentes estão constantemente calculando o valor das alternativas apresentadas e seguem o melhor caminho possível para atingir seus fins. Ademais, os seguidores da TER utilizam destas premissas para todas as áreas econômicas, de impostos e políticas de saúde pública à precificação de bens e serviços. Entretanto, Ariely (2008) explica que os agentes

não tem apenas momentos de irracionalidade, mas esta é recorrente e sistemática. Sendo essa afirmação verdadeira, podemos levar este fato em conta a fim de realizar previsões mais exatas e nos afastamos da psicologia ingênua para um modelo mais avançado. Esta é exatamente a meta do campo da Economia Comportamental, formado a partir da união de aspectos psicológicos e econômicos.

Na Teoria da Escolha Racional, a análise do comportamento humano pode ser dividida em dois passos. No primeiro, determina-se o que uma pessoa racional faria em determinada circunstância. No segundo, que atitude a pessoa de fato tomou. É possível que a teoria acerte e a pessoa aja conforme previsto, assim como pode falhar em ambos os passos. As previsões podem ter sido construídas de forma errada e as pessoas podem falhar em cumpri-las.

Elster (1989) sugere que o motivo da inconsistência do método racional é que a noção de desejos racionais não tem muito sentido. A razão não pode ditar à paixão qual o seu objeto. É questionável a simplificação dos desejos e preferências a um modelo matemático que determina rigidamente que o humano sabe ordená-los. Uma firma pode ser indiferente entre aumentar ou diminuir o número de vendas se informada que o ajuste de preço resultará em igual lucro em ambos os casos. Há situações sistemáticas em que o agente não é capaz de comparar e ordenar todas as opções. Se apresentadas opções onde nenhuma é julgada como a melhor, é possível que o indivíduo não possa dizer qual delas prefere e nem se elas são igualmente boas. Estas são consideradas opções imensuráveis, quebrando as premissas da Teoria da Escolha Racional.

A Economia Comportamental surge exatamente no questionamento do postulado da racionalidade dos agentes, tomando como ponto de partida o fato de que estes não são capazes de tomar as melhores decisões, ou seja, realizar as escolhas que maximizem sua utilidade, por não serem consistentemente verdadeiras as premissas do modelo de escolha racional. Jolls, Sunstein e Thaler (1998) esclarecem que, ao contrário do que prega a abordagem hegemônica, o novo campo apresenta os agentes como portadores de três características: racionalidade limitada, força de vontade limitada e interesse próprio limitado. Todas estas são exacerbadamente citadas em diversos campos de estudo – exceto na economia – e cada uma delas abre caminho para uma dissociação dos modelos econômicos anteriores e a criação de novos modelos de análise do comportamento

1. Racionalidade limitada:

Esta ideia primeiramente introduzida por Herbert Simon se refere ao fato de que as habilidades cognitivas humanas não são infinitas, o que leva a um desvio do modelo padrão que pode ser dividido em duas categorias: julgamento e tomada de decisão. Os julgamentos divergem do modelo de previsões não-viesadas e as decisões tomadas acabam por violar os axiomas da Teoria da Escolha Racional. A consequência é que mesmo que o indivíduo utilize técnicas cognitivas buscando minimizar os seus erros, como a regra do polegar – princípio de amplo uso sem intenção de ser totalmente confiável – ou o método heurístico, o resultado final será uma tomada de decisão que não maximiza sua utilidade.

2. Força de vontade limitada:

Se refere ao fato de que os seres humanos frequentemente realizam ações que vão de encontro ao seus interesses de longo prazo, como fumantes ou alcoólatras que desejam abandonar o vício. Estes também procuram truques que minimizem os efeitos das suas atitudes, porém, isso não impede que suas tomadas de decisão sejam afetadas.

3. Interesse próprio limitado

A TER sugere que os indivíduos buscam sempre a maximização de sua utilidade. Parece óbvio, portanto, que os agentes econômicos irão agir sempre em busca de seus próprios interesses. O questionamento da Economia Comportamental quanto ao altruísmo não nega a premissa de maximização da utilidade – a diferença está na maneira de interpretá-la. Ademais, evidências empíricas mostram que o agente pode estar disposto a punir comportamentos injustos e recompensar comportamentos injustos.

A Economia Comportamental parece bater de frente com a Teoria da Escolha Racional, de modo que um observador desatento pode concluir que não há como conciliar as abordagens. Essa conclusão pode mostrar-se, entretanto, falaciosa. Ho,

Li e Camerer (2006) alegam que a Economia Comportamental é uma extensão dos modelos de escolha racional e não advoga pelo abandono completo destes. A solução para construir uma síntese seria a adição de parâmetros que nos ajudem a determinar quando os modelos padrão serão funcionais e meçam empiricamente a importância de estender esses modelos.

Os autores determinam que os modelos devem ser julgados de acordo com a presença de quatro propriedades desejáveis: generalização, precisão, confirmação empírica e plausibilidade psicológica. As duas primeiras estão presentes nos modelos econômicos formais e são utilizados, por exemplo, na Teoria dos Jogos. Já as últimas ganharam peso somente na Economia Comportamental, cuja abordagem engloba as quatro propriedades. Contudo, a complexidade do modelo sintético pode torná-lo excessivamente rígido de modo a enfraquecer sua possibilidade de funcionamento nas diferentes questões que surgirão.

A propriedade da plausibilidade psicológica é importante nas situações onde por sua causa as premissas da escolha racional são aparentemente quebradas. Há problemas de decisão em que as pessoas sistematicamente violam os requerimentos de consistência e coerência e podemos traçar essas violações aos princípios psicológicos que governam a percepção desses problemas. A maneira como o agente tomará suas decisões é controlada tanto pela formulação do problema quanto pelo que os neoclássicos chamariam de crenças do indivíduo.

É possível que o quadro do problema seja apresentado de diferentes maneiras. Quadros alternativos para uma decisão podem ser comparados à perspectivas diferentes em um cenário visual. Tversky e Kahneman (1981) exemplificam ressaltando que uma percepção real exigiria que a altura relativa de duas montanhas não deveriam se alterar com mudanças no ponto de vista. Da mesma maneira, quadros alternativos não deveriam alterar as preferências na tomada de decisão. Porém, devido às imperfeições das perspectivas e decisões humanas, o tamanho aparente de objetos e a preferência relativa de bens são de fato alteradas.

Um dos principais campos onde a abordagem da Economia Comportamental se mostra relevante é o dos incentivos comportamentais. Gneezy, Meier e Rey-Biel (2011) sugerem que, ao contrário do que seria esperado baseado em um modelo microeconômico padrão, incentivos financeiros podem acabar sendo um tiro pela

culatra. De acordo com Kamenica (2012), impactos anômalos dos incentivos não são simplesmente exceções nos modelos racionais e constituem evidência convergente para um novo conjunto de princípios que podem ajudar na construção de incentivos para diferentes situações.

A motivação intrínseca emergiu como um importante fenômeno para educadores. Por seus resultados na qualidade de aprendizado e criatividade serem de alta qualidade, é especialmente importante detalhar os fatores e forças que a gera contra os que a minam. Ryan e Deci (2000) a definem como a motivação a realizar uma atividade pela satisfação inerente em oposição a outra consequência. Quando intrinsecamente motivada, uma pessoa é movida pela diversão ou desafio e não por pressões ou recompensas externas. A mesma lógica se aplica para a economia.

Há grande controvérsia na construção de incentivos. Alguns economistas sugerem que recompensas monetárias podem ajudar a fazer com que pessoas estudem ou façam mais exercícios físicos. Já outros acreditam que incentivos extrínsecos podem desencorajar as motivações intrínsecas importantes para produzir o comportamento desejado. A análise da Economia Comportamental auxilia justamente a compreender como os incentivos extrínsecos podem acabar por entrar em conflito com outras motivações.

Kamenica (2012) explica que os incentivos monetários têm dois tipos de efeito: o direto pelo preço, que torna o comportamento incentivado mais atrativo, e o psicológico indireto. Em alguns casos, o efeito psicológico funciona em uma direção oposta do efeito do preço e pode desencorajar o comportamento incentivado. Segundo Gneezy, Meier e Rey-Biel (2011), há canais pelos quais os incentivos podem afetar as decisões dos agentes sobre seu esforço.

Um canal é a informação. Por exemplo, oferecer incentivos para melhores performances dos alunos na Escola pode sinalizar que atingir a meta é difícil, não atrativa ou que o aluno não seria capaz. Ademais, pode significar que o educador não confia na motivação intrínseca do agente. Esse pode ser um sinal negativo e como consequência o aluno diminui sua motivação intrínseca para realizar a tarefa.

Outro canal se relaciona ao fato de que as pessoas costumam realizar boas ações – ao invés de ações egoístas – por razões sociais. As primeiras são consideradas honrosas e as segundas vergonhosas. Como exemplo podemos citar

a caridade, onde os doadores buscam exibir sua generosidade e altruísmo ou aparência destes. Outro exemplo, citado por Bénabou e Tirole (2006) é a introdução da votação eletrônica na Suíça, que não acarretou aumento de votantes, possivelmente porque agora é reduzida a valorização da atividade civilizada de ir às urnas.

A quantidade de dinheiro oferecida para realizar uma tarefa pode ter grande influência nas condições psicológicas, em casos diferentes dos citados acima. Em total contraste com os modelos econômicos neoclássicos, um pagamento muito alto pode ter uma consequência negativa no cumprimento de tarefas. Kamenica (2012) afirma que em situações de estresse ou quando há muito em jogo – alta recompensa –, o agente pode ter a sua performance comprometida por estar sobre pressão psicológica. O mesmo ocorre quando a recompensa é muito baixa. O autor exhibe evidências empíricas, demonstrando que baixíssimos pagamentos resultam em performances mais pobres do que as voluntárias.

Os incentivos podem quebrar normas sociais de confiança. Em relações principal-agente, os agentes se esforçam mais se os principais confiam neles e incentivos explícitos podem causar desconfiança. Um grande número de experiências empíricas comprova essa teoria e, mesmo em casos onde o incentivo não é visto como desconfiança, ele pode ser interpretado como forma de controle ou monitoramento. A efetividade do uso de incentivos depende do quanto estes afetam a relação de confiança dos envolvidos. Incentivos moldam interações sociais e afetam normas sociais. A apresentação da situação de decisão influencia o comportamento pró-social de forma crítica. Movendo uma situação de inexistência de incentivos para uma onde há incentivos monetários pode trocar o quadro de decisões de um indivíduo do âmbito social para o monetário. (GNEEZY, MEIER e REY-BIEL, 2011)

4. ECONOMIA COMPORTAMENTAL E OS PRESSUPOSTOS DA TEORIA DA ESCOLHA RACIONAL

A partir da análise realizada neste trabalho, viu-se que a Nova Economia Institucional não se encontra em um papel central do núcleo da economia moderna, mas definitivamente se encontra no *mainstream*. A abordagem dos seus pensadores partiu da tentativa de aliar a abordagem institucional de Veblen ao individualismo metodológico da TER. A Escola reconhece a racionalidade limitada dos agentes e sua proposição é justamente resolver as falhas de mercado resultantes desta. A Teoria dos Custos de Transação é um exemplo deste esforço.

Hayek (1989), por sua vez, defende que as ciências econômicas se preocuparam demasiadamente com a obtenção de dados quantitativos para realizar suas previsões e estes dados serão necessariamente insuficientes. O agente tem limitações na sua racionalidade porque esta é por si só um produto do seu ambiente. Não é possível defini-lo como parte do *mainstream* no momento em que ele coloca a tradição entre o instinto e a razão, visto que a definição das preferências do agente teriam um grande componente social.

A questão suscitada nesse capítulo é saber até que ponto a Economia Comportamental rompe com a economia *mainstream*, definida aqui a partir dos postulados da Escolha Racional. Ao apresentar os três estudos de casos a seguir, pretende-se responder a essa questão levantada e saber se a Economia Comportamental contribui para reproduzir a economia do *mainstream* ou, se se constitui em uma via para novas teorizações à margem deste.

4.1 Valoração das experiências

A Teoria da Escolha racional tem como um de seus principais pressupostos o fato de que os agentes conhecem os seus gostos e com bases neles são construídas as preferências sobre as alternativas que se apresentam. Dan Ariely, George Loewenstein e Drazen Prelec (2006) buscam demonstrar que esse pressuposto nem sempre se confirma, pois existem situações onde os indivíduos não possuem uma noção pré-existente das consequências positivas ou negativas do

consumo de um bem ou serviço, mesmo que já tenham experimentado uma amostra deste.

Para exemplificar e facilitar o entendimento sobre qual o tipo de situações que seu *paper* busca explicar, Ariely, Loewenstein e Prelec (2006, p.1) utilizam uma passagem de “*Tom Sawyer*”, romance de Mark Twain:

Tom is faced with the unenviable job of whitewashing his aunt's fence in full view of his friends who will pass by shortly and whose snickering promises to add insult to injury. When his friends do show up, Tom applies himself to the paintbrush with gusto, presenting the tedious chore as a rare opportunity. Tom's friends wind up not only paying for the privilege of taking their turn at the fence, but deriving real pleasure from the task—a win-win outcome if there ever was one. In Twain's words, Tom “had discovered a great law of human action, without knowing it—namely, that in order to make a man or a boy covet a thing, it is only necessary to make the thing difficult to attain.”

There are no mysteries in what painting a fence entails. Hence, Tom's “law” challenges the intuition that whether a familiar activity or experience is pleasant or unpleasant is a self-evident matter, at least to the person participating in that activity. If true, Tom's law would pose a fundamental challenge to economics. In a world where people don't reliably know what they like, it cannot be assumed that voluntary trades will improve well-being or that markets will increase welfare.

Os autores citam experimentos realizados em pesquisas anteriores, cujos resultados exemplificam o fato de que a valoração dos agentes possui um grande componente arbitrário e pode ser manipulada por “deixas” não-normativas. Em um desses experimentos, os sujeitos da pesquisa são indagados sobre sua disposição de comprar bens pelo preço equivalente aos dois últimos dígitos de seu cartão de identidade e, em seguida, qual seria o valor máximo que pagariam pelo bem. O resultado foi que os donos de documentos cuja numeração final estava entre os 20% superiores responderam com um valor consideravelmente maior em relação aos portadores dos 20% inferiores. O uso da manipulação a partir dos números dos documentos de identidade no experimento mostra que, mesmo que os agentes sejam capazes de ordenar a sua preferência pelos diferentes bens, há uma grande arbitrariedade na valoração destes.

Os experimentos anteriores estudados por Ariely, Loewenstein e Prelec sugeriam que haveria de fato um problema na valoração dos bens. Entretanto, a

pergunta que os autores buscam responder é: as pessoas têm uma noção pré-existente do caráter negativo ou positivo de uma experiência? Para responder essa pergunta, foram apresentados três experimentos conduzidos pelos autores.

No primeiro experimento, uma turma de 146 alunos foi indagada pelo professor Dan Ariely, no final de uma de suas aulas, sobre sua disposição de comparecer a um recital de poema com duração de 15 minutos conduzido por Ariely. Um primeiro grupo, de cerca de metade dos alunos (75), foi questionada, hipoteticamente, sobre seu comparecimento considerando que o custo da atividade seria de 2 dólares, enquanto o resto (71 estudantes) foi informado que o mesmo valor seria dado como recompensa pela participação. Posteriormente, o professor anunciou que a atividade seria gratuita e os alunos novamente responderam se estavam dispostos – desta vez, não hipoteticamente – a participar.

O objetivo do experimento foi averiguar se a pergunta hipotética teria influência sobre a visão da atividade como uma experiência positiva ou negativa por parte dos alunos. O resultado foi que, respondendo a primeira pergunta hipotética, 3% dos alunos que deveriam pagar 2 dólares, e 59% do grupo que seria recompensado compareceria à atividade. Quando informados que o evento seria gratuito, as taxas de resposta positiva foram de 35% no primeiro grupo e 8% no segundo.

O resultado da segunda pergunta mostra que o recital de poema não foi visto com bons olhos pelos alunos, visto que, mesmo sem custos, a grande maioria dos estudantes não se faria presente. Entretanto, os dados apresentados comprovam que a pergunta hipotética teve influência considerável para o julgamento dos participantes quanto ao caráter positivo ou negativo da experiência. A indicação do professor sobre o apelo da atividade por meio de cobranças e recompensas foi o suficiente para que o resultado do experimento se mostrasse diferente entre os dois grupos.

O segundo experimento foi realizado para testar a consistência da valoração dos indivíduos. Em outra turma, os alunos também foram divididos em dois grupos e questionados hipoteticamente sobre sua disposição a comparecer em um recital de poema – um grupo tendo de pagar pela atividade e o outro sendo recompensado, dessa vez com duração de 10 minutos. Então, os alunos do primeiro e do segundo grupo foram indagados sobre o quanto aceitariam pagar e receber, respectivamente,

por recitais de 1, 3 e 6 minutos de duração. Na segunda parte, a atividade oferecida foi a participação em um estudo sobre tomada de decisão e as duas perguntas foram as mesmas, com a exceção de que os grupos foram invertidos: os que pagariam na primeira parte passariam a ser recompensados, e vice-versa.

O resultado do experimento foi a confirmação de que a pergunta hipotética afeta na visão da atividade como positiva ou negativa e também de que os agentes tomaram decisões consistentes. Quanto maior a duração do recital, mas aceitavam pagar – no caso de na primeira pergunta ter sido exigido um pagamento – e mais aceitavam receber – quando recompensados. Mesmo com a troca dos grupos, o mesmo ocorreu quando questionados sobre sua participação no estudo sobre tomada de decisão.

No terceiro experimento, novamente alunos foram divididos em dois grupos, mas desta vez com duas diferenças. O professor recitou poesia por 1 minuto antes de fazer as perguntas e deixou claro a aleatoriedade quanto à divisão dos alunos entre os grupos que pagariam ou seriam recompensados. Os estudantes foram informados de que, caso o último dígito de seu documento de identidade fosse par, ele estaria no grupo dos que pagariam e, caso ímpar, dos que seriam recompensados. Os alunos responderam sobre sua disposição de pagar ou receber o valor equivalente a esse dígito e, em seguida, sobre sua presença no caso de atividade ser gratuita.

Os resultados foram consistentes com os dois experimentos anteriores. A amostra do recital de 1 minuto apresentada pelo professor e o esclarecimento de que a divisão dos grupos foi completamente aleatória fez com que houvesse sentido em alegar que a primeira pergunta indicaria algo sobre a qualidade da atividade. Essas conclusões só reforçam a tese de que há um grande fator de arbitrariedade na valoração por parte dos agentes.

4.2 Mercados social e monetário

Em um esforço com o objetivo de auxiliar na construção de incentivos, Heyman e Ariely (2004) sugerem que existem dois tipos de mercados – social e monetário – e o comportamento dos agentes será diferente de acordo com a sua interpretação sobre em qual desses tipos para o escopo das suas decisões. Em um

mercado monetário o esforço do agente é altamente sensível à recompensa, ao contrário do que ocorre em um mercado social. Os autores também analisam como as decisões são tomadas em situações mistas, onde os aspectos de ambos os tipos de mercado estão presentes.

O fundamento para esta divisão é a Teoria de Relações Sociais de Alan Fiske. Segundo o antropólogo (FISKE, 1992), todas as interações sociais e comportamentos apresentados nestas podem ser explicadas a partir de quatro estruturas: *communal sharing*, *authority ranking*, *equality matching*, e *market pricing*. Heyman e Ariely explicam que, quando os indivíduos se percebem no primeiro tipo, há um sentimento de unidade e alta cooperação. No segundo, há uma clara distinção entre as pessoas de forma hierárquica. O terceiro tipo de estrutura representa um ambiente onde há uma igualdade estruturada, como que uma mistura das duas categorias anteriores. Por fim, na estrutura de *market pricing* ocorrem contínuas análises de custo-benefício por parte dos agentes, de forma que as recompensas destes são monetárias e medidas por meio de quantidade e qualidade do trabalho.

Para Heyman e Ariely (2004, p. 788), a divisão entre os dois tipos de mercado pode ser feita englobando as estruturas de Fiske (1992) em duas categorias:

From the perspective of labor, we can divide Fiske's four types of social relationships into two general categories: one based on economic exchanges and one based on social exchanges. The economic-exchange category (which we term money market) includes only MP [*market pricing*] relationships and represents the most common incarnation of labor markets. The social-exchange category (which we term social market) includes the other three relationship types (...) and represents most nonmonetary exchange relationships.

A relação entre preço e esforço dependerá do tipo de mercado em que os agentes percebem que se encontram. Caso monetário, a recompensa influenciará diretamente os indivíduos, enquanto que em um mercado social, a recompensa é irrelevante e o trabalho terá esforço máximo independentemente do pagamento. Heyman e Ariely (2004) buscam testar algumas hipóteses por meio de experimentos para analisar o comportamento dos agentes nos tipos de mercados: (1) a relação entre esforço e preço será diferente nos mercados social e monetário; (1a) no

mercado monetário, o esforço será proporcional à recompensa; (1b) no mercado social, o nível de esforço será alto e não sensível com relação ao pagamento; (1c) esforço sem recompensas pode ser maior do que com baixo pagamento; (2) incluindo tanto pagamento monetário quanto sinais de trocas sociais fará com que o indivíduo se veja em um mercado monetário e aja de acordo com a hipótese 1a.

No primeiro experimento, 614 estudantes de diferentes universidades foram questionados sobre o quão provável seria que outros estudantes ajudariam a colocar um sofá dentro de uma van em troca de diferentes tipos e níveis de recompensa. Quando não mencionados pagamentos, assumiu-se que os estudantes estariam em um mercado social. Nos casos em que recompensas eram oferecidas, os pagamentos oferecidos foram de baixos a médios. Para testar a hipótese 1b, as recompensas seriam em forma de balas para que os estudantes ainda se vissem em um mercado social.

Os resultados do primeiro experimento confirmaram todas as suas hipóteses. A expectativa do aumento da disposição para ajudar crescia quanto mais dinheiro fosse oferecido para ajudar (1a), ao contrário dos casos em que aumentou-se o pagamento em forma de doces (1b). A expectativa da disposição para ajudar foi menor nas situações onde pouco dinheiro era oferecido como recompensa do que nas que nada era oferecido em troca (1c). A hipótese 1 se confirmou por meio de suas sub-hipóteses. Já a hipótese 2 se mostrou verdadeira no momento em que os alunos eram informados do valor das balas oferecidas e passaram a se comportar como em um mercado monetário.

Em um segundo experimento, os autores analisaram o desempenho de 150 estudantes em uma tarefa propositalmente tediosa e sem valor: “a light gray circle (the “ball”) would appear (...) [and] their task was to drag as many of these balls as they could onto a dark gray square (...) for a period of 3 min” (HEYMAN E ARIELI, 2004, p. 790). Foram testados cenários com duas formas e dois níveis de pagamentos, além do quadro onde não haveria recompensa. Desta vez, a análise não seria hipotética e os alunos de fato tomariam parte na atividade, ao contrário do primeiro experimento. Os pagamentos seriam baixos (US\$0.10 na condição-monetária e 5 jujubas na condição-balas), médios (US\$4 ou meia libra [cerca de 220g] de jujubas) ou inexistentes.

As hipóteses 1, 1a e 1b foram confirmadas de acordo com o resultado do experimento, pois o esforço se mostrou superior quando aumentado o incentivo monetário, insensível ao crescimento do pagamento em jujubas e os estudantes se comportaram de maneira diferente quando confrontados com formas e níveis de pagamentos diferentes, visto que, recebendo baixas recompensas, seu esforço era superior quando estas eram em forma de jujubas do que quando eram em dinheiro. Como previsto, os alunos aplicavam mais esforço nos cenários onde não havia pagamento em comparação com o quadro onde não havia recompensas, confirmando a hipótese 1c.

O objetivo principal do terceiro experimento foi testar a hipótese 2, ignorada pelo segundo experimento, e analisar um quadro onde o esforço seria mental, em oposição ao físico. Os participantes – 90 estudantes – foram confrontados com os mesmos tipos de recompensa oferecidos no segundo experimento: baixos e médios em duas formas – dinheiro ou chocolates no mesmo valor – ou nenhum pagamento. Nos cenário onde a hipótese 2 seria testada, os condutores deixaram explícito o valor do chocolate para monetizá-lo e levar os sujeitos a interpretarem o mercado como monetário. A tarefa seria resolver uma série de 5 enigmas, sendo o primeiro facilitado e o último sem solução. Os alunos poderiam se retirar a qualquer momento.

A partir do resultado do experimento, as hipóteses 1a e 2 se confirmaram porque os esforços aumentavam de forma proporcional ao pagamento nos quadros onde a recompensa era em dinheiro ou chocolates monetizados, enquanto o nível de esforço não era elevado quanto mais os sujeitos fossem recompensados em chocolate. Novamente, confirmando a hipótese 1c, os estudantes se esforçaram mais ao não serem recompensados em comparação a quando a recompensa era baixa e em forma de chocolate. É interessante salientar que, mesmo com recompensas monetárias médias, o mesmo comportamento foi demonstrado.

4.3 Enquadramento na formulação de problemas

Tversky e Kahneman (1981, p. 453) afirmam que um problema de decisão é definido por “acts or options among which one must choose, the possible outcomes or consequences of these acts, and the contingencies or conditional probabilities that

relate outcomes to acts". Porém, os autores defendem que a percepção destes fatores por parte do agente depende em parte da maneira com que o problema é apresentado e em parte pelas tradições, costumes e característica do tomador de decisão. O problema que se apresenta para a economia devido às diferentes maneiras de enquadrar opções, *outcomes* e contingências é a possível reversão das preferências dos agentes como consequência.

Para ilustrar as consequências de diferentes enquadramentos dos problemas, Tversky e Kahneman (1981) citam um experimento onde dois grupos de estudantes da University of British Columbia são confrontado com o mesmo problema: a escolha entre dois programas (A e B) para tratar uma doença asiática que, caso não enfrentada, mataria 600 pessoas. Para o primeiro grupo, foi dito que a alternativa A salvaria 200 pessoas e a B teria 1/3 de chances de curar as 600 pessoas e 2/3 de não funcionar, perdendo todas vidas. Já para o segundo grupo, a informação foi de que com a solução A morreriam 400 pessoas e a B poderia salvar todos com 1/3 de probabilidade ou, com 2/3 de chances, morreriam 600 pessoas.

O resultado do experimento foi que 72% escolheram a solução A e 28% decidiram pela B no primeiro grupo e, no segundo, 22% optaram pela A e 78% pela B. A única diferença entre os dois grupos é que a forma de apresentação do problema para o primeiro grupo foi em termos de vidas salvas, enquanto no segundo, de vidas perdidas. Isso significa que os sujeitos demonstraram preferências opostas quando confrontado pelo mesmo problema, trocando de uma posição de aversão risco para outra de tomada de risco. Comprova-se, então, que o enquadramento do problema foi um determinante no comportamento do agente e sua disposição a tomar risco.

Para ilustrar o enquadramento de opções, os autores conduzem um experimento onde são apresentados dois problemas a um grupo de 150 pessoas. A primeira decisão seria entre (A) um ganho certo de US\$240 ou (B) 25% de chances de ganhar US\$1000 e 75% de não ganhar nada. O segundo problema consistia em decidir entre (C) uma perda certa de US\$750 ou (D) 75% de chances de perder US\$1000 e 25% de não perder nada. Como os problemas foram apresentados em conjunto, a verdadeira escolha seria entre uma das 4 combinações possíveis – A e C, A e D, B e C ou B e D.

O resultado foi que 73% dos sujeitos responderam A e D e apenas 3% escolheram B e C – o conjunto de escolhas menos popular entre os participantes do experimento –, mesmo que esta seja definitivamente superior à favorita. Quando outras 86 pessoas foram indagadas sobre a escolha entre o conjunto A e D (25% de chances de ganhar US\$240 e 75% de perder US\$760) e B e C (25% de chances de ganhar US\$250 e 75% de perder US\$750), todos os sujeitos responderam a última opção como a favorita. Os dados do experimento confirmam que o enquadramento das opções levou os participantes a escolherem a opção que não maximizava seus ganhos.

O enquadramento de contingências foi exemplificado por Tversky e Kahneman (1981) por meio de três problemas, cada um apresentado a um grupo diferente. No primeiro grupo, os sujeitos deveriam decidir entre um ganho certo de US\$30 ou 80% de chances de ganhar US\$45. O segundo grupo era confrontado com um jogo de dois estágios, expostos antes do início do jogo. No estágio inicial, haveria 75% de probabilidade de não ganhar nada e 25% de continuar para a segunda parte do jogo, decidido por meio de um sorteio com bolas tiradas de uma sacola. O problema do estágio final seria o mesmo do primeiro grupo e os participantes escolheriam a sua alternativa antes do início do jogo. Já o terceiro grupo deveria escolher entre 25% de chances de ganhar US\$30 e um ganho de US\$45 com 20% de probabilidade.

Os resultados para o primeiro grupo foram de 78% para a primeira opção e 22% para a segunda. No seguinte, 74% escolheram a primeira alternativa e 22%, a segunda. Finalmente, 42% das pessoas do terceiro grupo preferiram a opção inicial, enquanto 59% decidiram pela outra. Destaca-se que os três problemas são essencialmente iguais. O segundo e o terceiro grupo responderam a mesma questão, se multiplicadas as opções daquele por 25% – a probabilidade do participante seguir para o estágio final do jogo. Do mesmo modo, ambos os grupos finais resolveram radicalmente o mesmo problema do primeiro, visto que ambas as probabilidades das alternativas foram reduzidas no mesmo fator. As tomadas de decisão diferentes para problemas que são essencialmente iguais demonstram que o enquadramento de contingências é significativo no processo.

A análise de Tversky e Kahneman (1981) mostra que o modo como os problemas são apresentados pode trazer consequências que desafiam a Teoria da

Escolha Racional. A psicologia envolvida na escolha pode levar os agentes a não maximizarem sua utilidade esperada. Manipulações por meio de enquadramentos dos problemas podem ser usadas como ferramentas com o fim de incentivar determinados comportamentos.

4.4 Afinal, onde situar a economia comportamental?

Como salientado no primeiro capítulo, o núcleo teórico da economia moderna tem se constituído em torno do postulado da racionalidade, definido como a maximização da utilidade dadas as restrições apresentadas. Entretanto, como sugerido por Hands (2007), os agentes econômicos quase nunca se comportam como prevê a teoria da escolha racional quando suas ações são testadas em experimentos de laboratório. É um artifício que as teorias não sejam rejeitadas quando se testa somente hipóteses isoladas, mas o acúmulo de anomalias em diversas áreas correlacionadas pode precipitar o surgimento de alternativas teóricas na forma de novos paradigmas ou programas de pesquisas.

Para Hands (2007), a TER é colocada em cheque pelos experimentos que vão de encontro aos seus pressupostos. As evidências empíricas mostram que o agente não tem a capacidade de valorar os bens e o individualismo metodológico da TER se mostra ineficaz no momento em que os experimentos, como os expostos nos subcapítulos imediatamente anteriores, exibem situações sistemáticas de negação do pressuposto das preferências completas. As reversões de preferências, efeitos de enquadramento e diversos outros fenômenos que se manifestam em experimentos realizados dentro e fora de laboratórios não são meras anomalias. O autor sugere que os prêmios Nobel recebidos por Daniel Kahneman (2003) e Vernon Smith (2002) são uma indicação do crescimento e reconhecimento das áreas que questionam a TER.

Hands (2007) afirma não poder determinar com certeza o caminho que a economia moderna tomará e nem se preocupa em posicionar os novos campos com relação ao *mainstream*. O autor sugere apenas que os dias do imperialismo da TER estão ficando no passado e, apesar de esforços para enquadrar as novas Escolas de forma a não derrubá-la poderem render bons frutos, a economia moderna já está abraçando estas novas ideias e pode caminhar para um quadro pluralista. O núcleo

da ciência se expande a ponto de englobar a Economia Comportamental e o tudo o mais que se mostre aplicável em termos práticos.

Colander, Holt e Rosser (2004) alegam que os chamados economistas heterodoxos criticam a economia moderna com a mesma combatividade e argumentos com que o faziam desde os anos 50, sem perceber sua mudança. Os autores veem a economia como um processo continuado de mudança, uma entidade dinâmica composta por um sistema complexo de ideias que interagem. O equívoco heterodoxo reside no fato de não reconhecer as múltiplas visões encontradas no espectro econômico, dando a impressão de que a profissão é centrada somente em um único conjunto de ideias. Na verdade, a economia contém diversos conjuntos de pensamentos e os críticos não percebem que é possível uma Escola ser parte do *mainstream* sem se ater a ideias ortodoxas.

Economistas como Paul Krugman trabalham, segundo Colander, Holt e Rosser (2004), definitivamente fora do que é concebido como a ortodoxia na profissão, mas sua obra é amplamente aceita e discutida dentro do *mainstream* econômico. O que torna possível o reconhecimento dessa vanguarda hoje e não no passado é o avanço de tecnologias analíticas e a interação com as outras disciplinas próximas à economia, possibilitando que essas novas ideias se integrem. Segundo os autores, existe um canal alternativo que permite mudanças dentro do *mainstream* e elas não levam a trocas de paradigma, mas há mudanças cumulativas que posteriormente serão reconhecidas como revolucionárias.

A abordagem dinâmica de modificações dentro da profissão envolve mudanças invisíveis, de modo que as novas ideias ganhem força entre a elite da profissão e eventualmente posições de poder nas instituições líderes do campo. A mudança é gradual e os economistas podem não perceber que estão ocorrendo. Quanto mais central a ideia, mais improvável que ela seja incluída como um elemento basilar dos livros textos, mas elas podem ser adicionadas como adendos e no futuro se direcionarem ao centro. Isto é o que de fato ocorre com a Economia Comportamental: os economistas estão integrando sua análise no espectro educacional da profissão, se posicionando atualmente nas margens do *mainstream*, mas não fora dele.

Hodgson (2012) é um dos críticos heterodoxos relutante em ver as mudanças substantivas na teoria econômica convencional. Para esta constatação, basta ater-a

aos dois tipos de racionalidade que dominam o *mainstream*, uma delas com axiomas relacionados aos *payoffs* e outra à utilidade. A maximização decorrente de uma não é necessariamente igual à decorrente outra. Hodgson (2012, p. 95) define os *payoffs* como "a reward in a game that has an explicit expected worth (such as a declared monetary reward) that is known to the analysts of the game and to all of its players." A partir deste conceito, pode-se definir este tipo de racionalidade como monetária.

Hodgson (2012) alega que a maioria dos economistas ainda se atêm à noção da maximização dos *payoffs*. As evidências, contudo, expostas em experimentos como os contidos nos estudos de caso deste trabalho - efeitos de enquadramento, reversão de preferências e problemas na valoração - demonstram alguns dos problemas com esta ideia. Os defensores da racionalidade monetária, por outro lado, afirmam que, se as recompensas oferecidas forem suficientemente grandes e os agentes tiverem tempo suficiente para aprender o jogo, a maximização dos *payoffs* se estabelecerá como uma regra aproximada do comportamento. Porém, perante todas as evidências, muitos economistas abandonaram este caminho.

É possível abandonar a racionalidade monetária e ainda assim preservar a noção de que os comportamentos são consistentes e maximizadores de utilidade. Se os experimentos aparentemente demonstram que as premissas do modelo de racionalidade são inconsistentes, é sempre possível contornar estes problemas por meio da introdução de novas variáveis nos modelos. Hodgson (2012) afirma que as reversões de preferências poderiam ser apontadas como consistentes com a Teoria da Utilidade Esperada, se for considerado a possível utilidade negativa auferida pelo risco utilizado como fator de manipulação nos experimentos e um agente maximizador de utilidade e não *payoffs*. As violações das premissas de transitividade e consistência das preferências também podem ser explicadas dado que a mesma alternativa pode ter sua percepção alterada pelo ambiente ou mudança temporal. Se X é preferível a Y e Y é preferível a Z, o fato de Z ser preferível a X não significa necessariamente que a transitividade foi violada se comprovado que as comparações não foram feitas nas mesmas condições ou foram separadas por tempo ou espaço.

Hodgson (2012, p. 98) afirma que "Given that we can never in principle demonstrate that some unobserved variable (like utility) is not being maximized, then the theory is invulnerable to any empirical attack. No amount of evidence can

establish non-existence. Hence the standard core of expected utility theory is unfalsifiable." Isto não significa que não existam problemas com a maximização de utilidade. A sua generalidade e a impossibilidade de falsificá-la são justamente a razão pela qual seu poder explanatório é uma ilusão. A teoria negligencia a problemática da explicação das causas do comportamento e limitações do agente. Por esta razão, uma inspeção rígida dos seus feitos demonstra que seus resultados dependem sempre de pressupostos adicionais.

(...) mainstream theory is not wrong because it is empirically inaccurate. It is not unrealistic in the sense that it fails to fit the data. Any data can be fitted into it. Hence no data can refute the theory. It cannot be displaced simply by an appeal to the evidence. The experimental evidence of preference reversals and other choice 'anomalies' may lead us to search for a different and better theory, but it does not in principle refute the old version based on utility and rational choice. (HODGSON, 2012, p. 102)

Membros que lideram o campo das Ciências Econômicas já abandonaram a maximização monetária, mas ainda sustentam a teoria da maximização de utilidade, mesmo que ela explique pouco. Entretanto, segundo Hodgson (2012), o questionamento dos axiomas desta teoria está muito em voga entre os economistas do *mainstream*, possivelmente por estes terem perdido a capacidade de policiar suas fronteiras em busca de uma nova identidade. A Economia Comportamental, por sua vez, aproveitou-se deste fato para espalhar-se dentro dessas fronteiras e está em evidência nas principais publicações da disciplina, sustentando ideias que até 1990 seriam motivo aceitável para perder credibilidade na profissão. Esta abordagem se aproxima do ponto defendido por Colander, Holt e Rosser (2004) de que a mudança vem de dentro e a passos lerdos. A Economia Comportamental, portanto, se posiciona atualmente em algum ponto entre as margens e o centro do *mainstream* econômico.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo do trabalho, buscou-se entender como foi construído o núcleo da economia moderna, a Teoria da Escolha Racional. A partir disso, foram estudadas as Escolas e autores que apresentam críticas. Por fim, buscou-se analisar mais a fundo as divergências entre essa teoria e Economia Comportamental, de modo a definir se as Escolas são irreconciliáveis e, caso essa afirmativa se mostrasse verdadeira, o que isso significaria quanto ao posicionamento da Economia Comportamental com relação ao *mainstream* econômico.

Inicialmente buscou-se um panorama histórico, retomando as ideias do utilitarismo, marginalismo e das sínteses neoclássicas. Estas Escolas se mostraram portadoras de elementos-chave para o desenvolvimento da economia moderna, tendo elementos incorporados ao núcleo da Teoria da Escolha Racional. Esta Teoria busca auxiliar na geração de previsões do comportamento individual no âmbito das tomadas de decisão. Os agentes tomam suas decisões de maneira instrumentalmente racional, adotando os meios mais eficientes para que atinja-se os fins de sua preferência. Mostrou-se, entretanto, que questionamentos à consistência de suas premissas centrada na maximização da utilidade dos agentes por meio da racionalidade instrumental e do individualismo metodológico, constituíram-se em justificativas para fortes questionamentos ao *mainstream* econômico oriundos de setores externos e mesmo de dentro deste.

Com base nas obras de Wade Hands e David Colander, pôde-se perceber que grande parte das críticas ao *mainstream* por parte dos heterodoxos se mostraram equivocadas, por considerarem a abordagem central da economia moderna, representada pela Teoria da Escolha Racional, como equivalente à economia neoclássica. Este erro tem como origem o problema metodológico representado pelo uso de classificações, que exigem que se misturem ideias que, a fundo, não deveriam ser misturadas. O *mainstream* é muito mais flexível do que a economia neoclássica e foram expostos argumentos favoráveis à eliminação do termo neoclássico para que este não seja mais confundido com a economia moderna. Isto ocorre porque essa terminologia causa confusão por ser invocada para descrever tanto a economia da década de 1870 à década de 1930 quanto esta. Apesar disso, frisou-se também que muitas das críticas são válidas e devem ser

direcionadas aos problemas apresentados pela Teoria da Escolha Racional e não à elementos rígidos da economia neoclássica, já flexibilizados na abordagem atual.

Esse direcionamento das críticas à Teoria da Escolha Racional foi retratado neste trabalho através apresentação de três Escolas que questionam suas premissas mas compartilham de alguns princípios mais gerais do chamado *mainstream* econômico, a saber, a Economia Comportamental, a Nova Economia Institucional e o pensamento de Hayek. O foco, contudo, foi na primeira. Esta se revelou um desafio mais rigoroso à Teoria da Escolha Racional, questionando sua capacidade de realizar previsões, mesmo que individuais, devido a problemas com seus axiomas e premissas. Foram expostos estudos de artigos escritos por seus pensadores, exibindo experimentos que demonstram o quão grave são seus questionamentos à validade das premissas da Teoria da Escolha Racional. No primeiro caso, tratou-se do problemas com valoração de experiências. No segundo, do comportamento diferenciado dos agentes dependendo do tipo de ambiente em que se percebem. No terceiro, da possibilidade de manipular as decisões dos agentes simplesmente alterando o enquadramento dos problemas. Concluiu-se que os agentes se comportam sistematicamente diferente de como a TER prevê, principalmente pela inconsistências de suas premissas.

Finalmente, conclui-se que a Economia Comportamental pode apresentar diferenças irreconciliáveis com a Teoria da Escolha Racional, mas isto não a posiciona fora do *mainstream*. O núcleo da economia moderna vem recebendo ataques e diversos autores reconhecidos da profissão já aceitaram flexibilizar suas posições, deixando de policiar as fronteiras do campo com rigor. O *mainstream* tornou-se permeável, as mudanças acontecem dentro de seu espectro e a Economia Comportamental está do lado de dentro, posicionado entre as margens e o centro da economia moderna. A presença de artigos da Economia Comportamental nas principais publicações da profissão comprova essa tese e a Escola pode ser parte da mudança cumulativa descrita por David Colander, sendo introduzida primeiramente como adendo dos livros didáticos para talvez, no futuro, assumir um papel central. Essa, portanto, é uma questão em aberto.

REFERÊNCIAS

ARIELY, Dan; LOEWENSTEIN, George; PRELEC, Drazen. Tom Sawyer and the construction of value. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 60, n. 1, p. 1-10, 2006.

_____. **Predictably irrational: the hidden forces that shape our decisions**. New York: HarperCollins Publishers, 2008.

BARROS, Gustavo. Herbert A. Simon and the concept of rationality: boundaries and procedures. **Revista de economia política**, v. 30, n. 3, p. 455-472, 2010.

BÉNABOU, Roland; TIROLE, Jean. Incentives and prosocial behavior. **The American economic review**, v. 96, n. 5, p. 1652-1678, 2006.

BENTHAM, Jeremy. **An introduction to the principles of moral and legislation**. Kitchener: Batoche Books, 2000.

_____. **Pannomial Fragments**. Whitefish: Kessinger Publishing, 2010.

BLAUG, Mark. **The methodology of economics: Or, how economists explain**. Cambridge University Press, 1992.

BUTLER, Eamonn. **A contribuição de Hayek às idéias políticas e econômicas de nosso tempo**. Instituto Liberal, 1987.

COLANDER, David. The death of neoclassical economics. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 22, n. 2, p. 127-143, 2000.

COLANDER, David; HOLT, Richard; ROSSER JR, Barkley. The changing face of mainstream economics. **Review of Political Economy**, v. 16, n. 4, p. 485-499, 2004.

CONCEIÇÃO, Octavio Augusto Camargo. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista?. **Análise econômica**. v. 19, n. 36, p. 25-45, 2001.

ELSTER, Jon. **Nuts and bolts for the social sciences**. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

FISKE, Alan P. The four elementary forms of sociality: framework for a unified theory of social relations. **Psychological review**, v. 99, n. 4, p. 689, 1992.

FONSECA, Pedro. **Clássicos, neoclássicos e keynesianos: uma tentativa de sistematização**. *Perspectiva Econômica*. 11:35-64, 1981.

FRIEDMAN, Michael. **Dynamics of Reason**. Stanford: CSLI Publications, 2001.

FRIEDMAN, Milton. The Role of Monetary Policy. **The American Economic Review**, v. 58, n. 1, 1968.

FURUBOTN, Eirik G. The old and the new institutionalism in economics. In: KOSLOWKI, Peter. **Methodology of the Social Sciences, Ethics, and Economics in the Newer Historical School**. Springer Berlin Heidelberg, p. 429-466, 1997.

GLORIA-PALERMO, Sandye. **Evolution of Austrian Economics: From Menger to Lachmann**. Londres: Routledge, 2002.

GNEEZY, Uri; MEIER, Stephan; REY-BIEL, Pedro. When and why incentives (don't) work to modify behavior. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 25, n. 4, p. 191-209, 2011.

HANDS, D. Wade. Individual psychology, rational choice, and demand: Some remarks on three recent studies. **Revue de philosophie économique**, v. 13, n. 1, p. 3-48, 2006.

_____. **The future of economics?** 2007. Disponível em: <https://www.academia.edu/21179602/The_Future_of_Economics>. Acesso em: 20 de out. 2016.

HARDIN, Russell. "The normative core of rational choice theory". In: MÄKI, Uskali (org.). **The Economic World View: Studies in the Ontology of Economics**. Cambridge University Press, 2001.

HAYEK, Friedrich August von. The pretence of knowledge. **The American Economic Review**, v. 79, n. 6, p. 3-7, 1989.

_____. **The fatal conceit: The errors of socialism**. University of Chicago Press, 1988.

HEYMAN, James; ARIELY, Dan. Effort for payment: a tale of two markets. **Psychological science**, v. 15, n. 11, p. 787-793, 2004.

HICKS, John R. Mr. Keynes and the "classics"; a suggested interpretation. **Econometrica: Journal of the Econometric Society**, p. 147-159, 1937.

HO, Teck H.; LIM, Noah; CAMERER, Colin F. Modeling the psychology of consumer and firm behavior with behavioral economics. **Journal of marketing Research**, v. 43, n. 3, p. 307-331, 2006.

HODGSON, Geoffrey M. The approach of institutional economics. **Journal of economic literature**, v. 36, n. 1, p. 166-192, 1998.

_____. On the limits of rational choice theory. **Economic Thought**, v. 1, n. 1, p. 94-108, 2012.

HUME, David. **Investigações sobre o entendimento humano e sobre os princípios da moral**. Trad. José Oscar de A. Marques. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

JEVONS, W. S. **A Teoria da Economia Política**. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda, 1996.

JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALER, Richard. A behavioral approach to law and economics. **Stanford law review**, p. 1471-1550, 1998.

KAMENICA, E. Behavioral Economics and Psychology of Incentives. **Annual Review of Economics**, v. 4, p. 427-452, 2012.

MARSHALL, Alfred. **Principles of economics**. Palgrave Macmillan, 2013.

MENGER, Carl. **Principles of Economics**. Tradução de James Dingwall e Bert Hoselitz. Auburn: Ludwig Von Mises Institute, 2007.

MILL, J. S. **Utilitarianism**. Kitchener: Batoche Books, 2001a.

_____. **On Liberty**. Kitchener: Batoche Books, 2001b.

NORTH, Douglass C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge University Press, 1990.

PHILLIPS, Alban W. The Relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861–1957. **Economica**, v. 25, n. 100, p. 283-299, 1958.

ROBBINS, Lionel. **An essay on the nature and significance of economic science**. Auburn: Ludwig von Mises Institute, 2007.

RUTHERFORD, Malcolm. Institutional economics: then and now. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 15, n. 3, p. 173-194, 2001.

RYAN, Richard M.; DECI, Edward L. Intrinsic and extrinsic motivations: Classic definitions and new directions. **Contemporary educational psychology**, v. 25, n. 1, p. 54-67, 2000.

SAMUELSON, Paul A.; SOLOW, Robert M. Analytical aspects of anti-inflation policy. **The American Economic Review**, v. 50, n. 2, p. 177-194, 1960.

SCREPANTI, Ernesto; ZAMAGNI, Stefano. **An outline of the history of economic thought**. Tradução de David Field and Lynn Kirby. Oxford University Press on Demand, 2005.

TOLIPAN, Ricardo. **A Ironia na História do Pensamento Econômico**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1990.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. The framing of decisions and the psychology of choice. **Science**, v. 211, n. 4481, p. 453-458, 1981.

URMSON, J. O. The Interpretation of the Moral Philosophy of J. S. Mill. **The Philosophical Quarterly**, v. 3, n. 10, p.p. 33-39, jan, 1953.

VEBLEN, Thorstein. The limitations of marginal utility. **The Journal of Political Economy**, v. 17, n. 9, p. 620-636, 1909.

_____. Why is economics not an evolutionary science?. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 12, n. 4, p. 373-397, 1898.

WALRAS, Léon. **Léon Walras: Elements of Theoretical Economics**. Cambridge Books, 2014.

WOODFORD, M. Revolution and evolution in twentieth-century macroeconomics. **Conference on "frontiers of the mind in the twentieth-first century**. Washington, DC: Library of Congress, 1999