

CONTRIBUIÇÕES AO DEBATE SOBRE RACIONALIDADE ECONÔMICA: UM ESTUDO COMPARATIVO DAS PERSPECTIVAS ORTODOXA, NOVO INSTITUCIONALISTA E COMPORTAMENTALISTA

GT2 – História Econômica Geral, História do Pensamento Econômico e Economia Política

Adriana Reis dos Santos¹
Elson Cedro Mira²

RESUMO

A racionalidade econômica está entre uns dos objetos de estudo mais importantes da Ciência Econômica. O presente artigo analisa as contribuições a este debate por meio das escolas Novo Institucionalista e Comportamentalista, tendo por base a concepção do *mainstream*. Para o alcance dessa finalidade, a pesquisa objetivou debater as contribuições de cada perspectiva, realizando um estudo comparativo entre elas, buscando identificar a aderência à realidade de cada abordagem. Para que essa análise tornasse possível, procedeu-se uma pesquisa bibliográfica e utilizou-se o método comparativo, destacando-se as diferenças e semelhanças entre as teorias. Os resultados indicaram que a racionalidade maximizadora do *mainstream* não tem aderência ao mundo real, pois as ações dos indivíduos têm por base a racionalidade limitada ou a irracionalidade, postulados dos novos institucionalistas e dos comportamentalistas, respectivamente. Desse modo, propõe-se uma revisão no pensamento econômico ortodoxo e uma conseqüente nova interpretação dos cenários econômicos.

Palavras-chaves: Racionalidade Maximizadora. Racionalidade limitada. Irracionalidade.

1. INTRODUÇÃO

Todo e qualquer indivíduo está exposto a realizar decisões e fazer julgamentos no intuito de obter o melhor posicionamento. Pressuposto às decisões, o conceito de racionalidade ocupa destaque na teoria ortodoxa, e está associado à capacidade de exercer a razão, de refletir e agir conforme uma análise. Diz respeito às pré-condições do comportamento.

Na Ciência Econômica o estudo da racionalidade possui grande importância, na medida em que é fundamental para proporcionar melhores resultados. Mas, o cenário em que

¹ Economista (UESC). E-mail: adrianareis.uesc@gmail.com

² Economista (UESC), Doutor em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade (CPDA/UFRRJ). Professor Adjunto do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC). E-mail: elson@uesc.br

os indivíduos estão inseridos exige constantemente a absorção de novas informações para conduzir as escolhas e tempo para detalhar as situações. O que acaba demonstrando as limitações humanas no agir conforme os pressupostos do *mainstream* econômico, cujo comportamento dos agentes tem basilares na racionalidade maximizadora.

No bojo deste debate, a contemporaneidade tem sido marcada por abordagens alternativas e mais plurais em relação ao *mainstream*. Economistas de tradições Institucionalista e Comportamentalista têm concepções diferentes sobre a “Racionalidade”.

Neste sentido, esta pesquisa se debruça sobre as visões do *Mainstream*, do Novo Institucionalismo Econômico e da Economia Comportamental, buscando contribuir para o debate sobre racionalidade econômica, debatendo o processo de escolha por parte dos agentes. Assim surge o seguinte problema de pesquisa: qual a contribuição das escolas novo institucional e comportamental para o debate sobre racionalidade econômica, a partir da concepção do *mainstream*?

Fazendo jus a tal indagação, definiu-se como objetivo geral: analisar comparativamente três perspectivas sobre a racionalidade econômica: a do *Mainstream*; a do Novo Institucionalismo Econômico; e a da Economia Comportamental. Os objetivos específicos são: i. apresentar as três diferentes concepções sobre a formação das decisões dos indivíduos; e ii. identificar a aderência à realidade de cada uma das perspectivas sobre a racionalidade.

Metodologicamente, utiliza-se da pesquisa bibliográfica diante dos estudos já publicados, inclusive sobre obras clássicas. Também se aplica o método comparativo, com a finalidade de destacar as semelhanças e diferenças das teorias abordadas.

O artigo está organizado em cinco seções, incluindo esta Introdução (seção I) e a Conclusão (seção V). Na seção II é apresentada a perspectiva da racionalidade ortodoxa, destacando os princípios neoclássicos, a importância deste enfoque ao desenvolvimento de outras concepções e também suas limitações quanto ao aspecto real.

Na seção III demonstra-se a racionalidade na visão dos novos institucionalistas, em especial Geoffrey Hodgson, Ronaldo Coase, Oliver Williamson e Douglas North. Além de destacar suas principais contribuições, sendo contrárias ao enfoque ortodoxo, vinculam-se suas perspectivas aos estudos de Herbert Simon que se tornaram base para as mesmas.

Na seção IV destaca-se a racionalidade na perspectiva comportamentalista. Nela são apresentadas em especial, as contribuições de Daniel Kahneman e Amos Tversky que também contradizem a abordagem ortodoxa, através do envolvimento de fatores subjetivos, como sentimentos e emoções.

2. A RACIONALIDADE NA PERSPECTIVA DA ORTODOXIA ECONÔMICA

A ortodoxia econômica, que compreende princípios de autores clássicos e neoclássicos, é também conhecida como *mainstream* econômico, sendo assim sustentada por um conjunto de fundamentos cuja referência principal é a escola neoclássica, de autores como Gossen, Jevons, Menger, Walras e Marshall (MIRA, 2011). Em épocas mais contemporâneas são referências autores como Friedman e Lucas, por exemplo.

Em relação à análise sobre racionalidade, no âmbito da economia ortodoxa Adam Smith pode ser considerado o precursor dos estudos sobre o comportamento dos indivíduos na economia, influenciando o surgimento de outros trabalhos, como de David Ricardo, Thomas Malthus e John Stuart Mill (ANDRADE, 2009).

O pensamento ortodoxo condiciona o sujeito econômico a agir conforme a racionalidade maximizadora, assim denominada por tornar exequível alcançar sempre os melhores resultados. Mais que isso, supõe que se o agente econômico agir de modo adverso aos axiomas da referida teoria não terá capacidade de permanecer no mercado competitivo. Portanto, sugere um estudo de como o agente deve agir, ao contrário de como age (FIGUEIREDO, 2013).

A ideia que prevalece, é que não é necessário nenhum esforço para alcançar tal racionalidade, pois é naturalmente próprio de cada indivíduo. Portanto, a sua essência não exige que o agente busque conhecimento, ou adquira experiências, para realizar decisões maximizadoras. Esses resultados são tidos como dados.

Sendo assim, Andrade (2009) caracteriza a racionalidade maximizadora da ortodoxia: o auto-interesse é considerado como uma motivação para o comportamento; as escolhas se presumem em um processo lógico; não existe a preocupação com os aspectos cognitivos dos agentes; e os cenários são muito bem estabelecidos, por isso é comum à irrelevância de cenários de incerteza ou de risco. Lisboa (1997), enfocando a Teoria do Equilíbrio Geral, destaca que a racionalidade Maximizadora pressupõe que “i) os agentes saibam estimar corretamente o futuro; ii) tenham uma habilidade genial de realizar cálculos sofisticados; iii) não sigam regras simples de comportamento; iv) conheçam corretamente todas as opções futuras” (LISBOA, 1997, p. 7,8).

Lisboa (1997) defende a ideia de que todo agente tem capacidade de realizar cálculos probabilísticos sobre o futuro. Sua lógica leva à suposição de um consumidor que precisa distribuir sua renda em várias cestas de consumo. A cesta escolhida poderá ser demonstrada através de técnicas matemáticas que nem todos possuem conhecimento devido a sua

complexidade. Esse argumento mostra que a mesma escolha poderá ser obtida maximizando uma função-utilidade.

A racionalidade maximizadora está presente, por exemplo, na “Teoria do Equilíbrio Geral” desenvolvida por Walras. Segundo a referida teoria tanto as firmas, quanto as famílias realizam decisões de modo descentralizado a partir das informações ligadas ao mercado. O equilíbrio geral dos mercados é alcançado a partir da informação perfeita dos agentes e da racionalidade maximizadora intrínseca a este processo. Resulta daí que todos os agentes permanecem em equilíbrio, em posições consideradas ótimas (CANUTO, 1997).

Na sua “Teoria do Consumidor”, a economia ortodoxa ampara-se, também, na Racionalidade Maximizadora. Jevons (1983 apud FIGUEIREDO, 2013), por exemplo, afirma que a ação do indivíduo tem basilares na maximização, argumentada na busca pela felicidade ou prazer equivalente ao menor custo possível, ou seja, ao menor sofrimento. Portanto, as ações são ponderadas de maneira a realizar *pay-off*³ de prazer e dor.

Eaton e Eaton (1999) argumentam que as escolhas das pessoas são resumidas ao conceito de preferências, sendo possível ordenar cada cesta de opção de acordo com o maior ou menor grau de satisfação. Desse modo, a Teoria das Preferências possui como pressupostos as preferências completas; consistência de dois termos e transitividade; continuidade e não-saciedade. Em Figueiredo (2013) o modelo de *homo economicus*, designado como o tipo ideal de sujeito econômico, requer que sejam desempenhados os axiomas da racionalidade, tais qual a transitividade, dominância e continuidade.

Sob a perspectiva do *mainstream* relativa ao processo de decisão, Lisboa (1998) demonstra os dois princípios da teoria neoclássica:

- Em uma sociedade de mercado os agentes tomam decisões independentemente de qualquer coordenação a priori;
- Cada agente toma suas decisões tendo em vista o seu interesse, as suas expectativas sobre o futuro e sobre o que espera que os demais agentes irão fazer (LISBOA, 1998, p. 132)

O primeiro princípio limita o campo de decisões coletivas, direcionando para as escolhas individuais. O segundo princípio demonstra que cada indivíduo possui a capacidade de determinar e escolher a melhor opção. Portanto não há restrições neste cenário (LISBOA, 1998). Segundo Rocha (2009), o que exatamente ocorre é otimização das decisões, e tais decisões estão em função do preço e da renda. Outras variáveis são mantidas constantes na

³ *Pay-off* significa recompensa.

análise, afastando, assim, as possibilidades de insatisfações, conflitos e dificuldades referentes a muitas escolhas.

Portanto, conforme os pressupostos do *mainstream*, na ótica do consumidor a racionalidade é maximizadora porque as informações estão perfeitamente disponíveis no mercado, desse modo é possível conhecer sobre todos os produtos, os preços, a qualidade dos bens, e principalmente as consequências inerentes a cada escolha. As decisões são independentes, não necessitam nem é influenciada pela sociedade, muito menos pelo Estado que aqui é propulsor de desequilíbrios. Todos os consumidores têm consciência do que seja o melhor para si próprio.

Outra teoria basilar da economia ortodoxa, a “Teoria da Firma”, é marcada pela presença da racionalidade maximizadora. Diversas pesquisas, com premissas ortodoxas, têm como foco a maximização dos lucros, contribuindo na construção de modelos de mercado e na percepção do comportamento da firma. A noção de maximização de lucro impõe que cada ação da firma é calculada a obter maior receita sobre os custos. Mesmo diante de várias alternativas e, portanto várias expectativas de lucro, o objetivo é sempre o maior lucro esperado. Portanto, os argumentos favoráveis à maximização de lucro são: i: o lucro é considerado como motivo preponderante das firmas; ii: a concorrência impõe a busca pela maximização de lucros; iii: o pressuposto de maximização de lucro é fundamental para analisar o comportamento das firmas (FRIEDMAN et al apud THOMPSON JUNIOR; FORMBY, 1998).

Para tal, a ortodoxia econômica tem a concorrência perfeita como modelo normativo de mercado. Tal estrutura de mercado baseia-se nas seguintes hipóteses: grande número de empresas, produto homogêneo, livre entrada e saída de empresas, maximização de lucros, livre circulação da informação, perfeita mobilidade dos fatores (MELO, 2002).

Enquanto na ótica do consumidor ocorre a maximização da utilidade, na ótica da firma ocorre a maximização do lucro, tido como objetivo central. Desse modo, as firmas também detêm de toda informação disponível, conhecendo sobre tudo que seja pertinente ao mercado, como os concorrentes, os preços, as receitas, e para obter tudo isso os custos são irrelevantes.

2.1 Ponderações sobre a racionalidade maximizadora – a crítica de Hodgson (1994)

Mesmo a despeito da proeminência do pensamento ortodoxo, são várias as críticas à idéia de racionalidade maximizadora. Shackle (apud HODGSON, 1994), por exemplo, destaca os problemas enfrentados pelos indivíduos no que se refere ao processamento de

informação e a incerteza sempre presente no ato de realizar qualquer escolha autêntica. Boulding (1956 apud HODGSON, 1994) complementa-o ao pressupor o comportamento maximizador como algo irreal, pois os agentes não têm consciência de todas as alternativas disponíveis, das consequências de cada ação e das preferências, e não possui capacidade de realizar cálculos probabilísticos dos resultados, o que exige anos de estudos e máquinas eletrônicas. Para Hodgson (1994) essa concepção racionalista da ortodoxia é metodologicamente incoerente, psicologicamente rústica e desconsidera elementos fundamentais desenvolvidos por outras ciências sociais.

Para Hodgson (1994) não é possível alcançar a racionalidade completa e consistente em todos os atos. As decisões que demandam uma análise ou estratégia, como emprego, estudo, realizar contratos, são tomadas em um nível elevado, mas os indivíduos não consideram plenamente todos os detalhes envolvidos, devido à complexidade e da limitada informação disponível. E mesmo que pareça mais fácil um número reduzido de informações, não é possível obter todas as consequências lógicas. A tomada de decisão a um nível mais baixo, como dormir, comer, possui um caráter mais simples e não necessitar de estratégias. A partir dessa abordagem, o mesmo Hodgson (1994), considera a importância de introduzir um modelo hierárquico de tomada de decisão, no intuito de enfrentar esta complexidade.

Vê-se contudo que não é possível antecipar algo que seja desconhecido através de modelos matemáticos, muito menos por outros métodos. Desse modo, as decisões não podem ser antecipadas de maneira probabilística, porque além da necessidade da utilização de mecanismos eletrônicos, a incerteza desqualifica essa precisão. Neste sentido, para Hodgson (1994), as preferências são inconsistentes ou intransitivas, pois o homem econômico relega a vertente racional como regra, passando a ser uma exceção, sendo possível admitir isso na prática.

Além do mais, o que realmente determina as escolhas das pessoas concerne em diversos fatores, como a necessidade, os gostos, a sociedade (*status*), a publicidade, o sentimento proporcionado pela aquisição de determinado bem. Isso demonstra uma irregularidade das preferências, sendo contrárias aos pressupostos do *mainstream*.

O estabelecimento da concorrência perfeita como padrão normativo de mercado e a sua relação biunívoca com a racionalidade maximizadora merecem severas críticas. Segundo Richardson (apud HODGSON, 1994), se a concorrência perfeita existisse no mundo real, não seria viável por muito tempo, pois nenhum agente teria consciência das intenções de investimentos dos outros, além de não impor limites ao número de empresas.

3. A RACIONALIDADE PARA OS NOVOS INSTITUCIONALISTAS

Economistas de tradição institucionalistas têm uma perspectiva de racionalidade diferente àquela do *mainstream*. Afirmam que o estudo da economia não poderia ter seus basilares na busca racional pelo equilíbrio, já que o mundo é complexo e o comportamento humano é influenciado por instituições (BARCELOS, 2011).

Uma referência importante para a visão de Racionalidade dos institucionalistas é Herbert Simon, Prêmio Nobel de economia em 1978 em reconhecimento aos estudos sobre o processo de decisão humana nas organizações, os aspectos racionais da escolha e como os mesmos se comportam diante dos problemas. Sua contribuição à economia mudou a visão de teoria da oferta e da demanda para a complexidade da ciência comportamental (BALESTRIN, 2002).

Simon (1979, 1990, apud LAGES, 2006) estabeleceu o conceito de racionalidade limitada e defendeu a incompletude dos contratos, fundamentando a construção de paradigmas ditos heterodoxos. Para o referido autor, (1979, 1980 apud SBICCA; FERNANDES, 2005) a racionalidade limitada é justificada pela ausência de onisciência por parte do agente devido à falta de conhecimento, incerteza e a incapacidade de realizar cálculos das possíveis consequências.

Sendo assim, Simon propõe a substituição da racionalidade maximizadora pela racionalidade limitada, pois a ideia de onisciência dos indivíduos impede a real explicação de como ocorre o processo de decisão. Diante de tal inferência sobre o complexo cenário, os pressupostos ortodoxos devem ser repensados, pois não basta apenas considerar os agentes como otimizador de objetivos, e sim analisar outros aspectos de interação entre os mesmo (SBICCA; FERNANDES, 2005).

Esta perspectiva de racionalidade limitada de Simon é a base do pensamento Novo Institucionalista sobre o assunto⁴. O Novo Institucionalismo Econômico tem como base os fundamentos das instituições, sendo estas conceituadas como o conjunto de regras que a sociedade concede com objetivo de organizar e aumentar a eficiência do processo de desenvolvimento (BARCELOS, 2011). North (1991) considera as instituições como formais (leis, regulamentos) e informais (padrões de conduta, convenções), que promovem cooperação e afetam consideravelmente no desenvolvimento.

⁴ Entende-se com Velhos Institucionalistas autores americanos do início do século passado como Veblen, Mitchel e Commons. Novos Institucionalistas são autores contemporâneos como Ronald Coase, Oliver Williamson e Douglass North.

Segundo Fiani (2011, p. 2), “[...] os recursos econômicos [...] não se combinam sozinhos: são as instituições que fornecem as regras pelas quais esses fatores de produção são organizados, gerando bens e serviços que aumentam o bem-estar da sociedade”. Portanto, todo sistema econômico, independente do grau de desenvolvimento, necessita coordenar suas atividades e os recursos que possui. Nessa abordagem, “é visando a promover a cooperação e reduzir os conflitos, de forma a aumentar a coordenação entre as atividades econômicas e reduzir o desperdício, que as sociedades elaboram as regras – suas ‘instituições’” (FIANI, 2011, p. 2, grifo do autor).

Na genealogia deste pensamento institucionalista está Ronald Coase (1910-2013). Segundo Hodgson (1994), ao analisar os processos de verticalização nas empresas, Coase (1960) relaciona-o com os diversos tipos de custos inerentes ao processo de troca, como o custo de obter alguma informação relevante, ou de negociar uma decisão, e, portanto os custos inerentes tanto de acompanhamento como o de cumprimento. Tais custos são denominados de custos de transação. Assim, diferentemente do *mainstream*, que trata apenas dos custos de produção, Coase amplia a análise aos custos de transação, sendo a racionalidade limitada um determinante do mesmo (FIANI, 2002).

A presença dos custos de transação provoca diferentes resultados se comparado com um ambiente ideal ortodoxo, onde os custos de transação são nulos e irrelevantes, e o resultado final é sempre eficiente. Porém, como afirma North (1994, p. 569) esse hipotético cenário não condiz com o complexo ambiente de incerteza, característico da realidade, onde os mercados são imperfeitos e os custos são elevados, assim "quando negociar é custoso, então as instituições importam".

A partir da análise de Coase, Oliver Williamson (1975,1985 apud HODGSON, 1994) buscou desenvolver seus estudos no âmbito do mercado, que considera ser uma instituição social. E o objetivo dessas instituições econômicas é reduzir os custos de transação, questionando com essa teoria a efetividade da ortodoxia. Em 2009, recebeu o Prêmio Nobel em Economia pelos estudos de governança econômica (LIMA, 2011).

Constantemente qualquer agente se depara com transações desconhecidas, como comprar uma casa, contratar um funcionário, ou outra situação mais complexa, nesses casos ocorre restrições de conhecimento sobre todas as características da transação, ou seja, saber sobre construções ou características psicológicas e profissionais do funcionário. Assim, distanciando da Teoria do Equilíbrio Geral, Williamson expõe os determinantes dos custos de

transações: racionalidade limitada, complexidade e incerteza, oportunismo⁵ e especificidade de ativos. Sobre a racionalidade limitada, ele demonstra que, por mais que os indivíduos sejam racionais, enfrentam limitações que impede realizar a melhor decisão. Ao contrário da abordagem tradicional que sempre é possível escolher a melhor opção, e considera a racionalidade substantiva, ou seja, não há limitações quanto aos aspectos de acumulação, processamento e transmissão das informações. Nesta vertente as instituições não tem importância e até geram assimetrias de informações (FIANI, 2011).

Um exemplo de como a racionalidade não é maximizadora reside nas licitações que têm caráter imprevisível tanto *ex-ante* – não há garantias de que as condições apresentadas pelos concorrentes serão verdadeiras – como *ex-post* – na medida em que não há garantias do cumprimento do contrato até o fim.

Conforme observado na Figura 1, as transações decorrentes na economia são rodeadas por um ambiente complexo e incerto, devido às informações não estarem perfeitamente disponível, ou até menos a amplitude de informações pertinente à determinada situação. Isso impossibilita que as preferências dos indivíduos sejam transparentes, surgindo contratos incompletos, oportunismo e assimetria de informações. Como não é possível especificar nos contratos as ocorrências futuras, os indivíduos tendem a reagir de maneira oportunista, ou seja, quando uma das partes no contrato busca obter ganho individual de forma indevida. Um exemplo de ação oportunista é a assimetria de informações, ocorre quando uma das partes do contrato transmite informações distorcidas, incompletas, no intuito de também obter ganhos. Esses três aspectos, são justificados pela racionalidade ser limitada no que diz respeito ao processamento, armazenamento e transmissão de informações, gerando conflitos que desencadeiam em custos elevados.

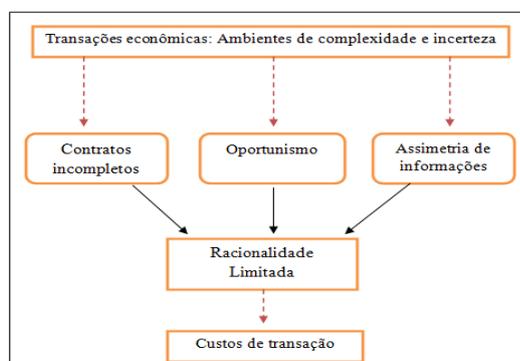


Figura 1: O complexo sistema das transações econômicas
Fonte: Elaboração própria

⁵ Entendido como uma assimetria de informação justificada pela racionalidade limitada dos agentes econômicos. Na organização, oportunismo desempenha a falta de transparência nas transações (CONCEIÇÃO, 2001).

A análise delineada por Williamson não é a única delineada a partir da Teoria dos Custos de Transação de Coase (1937) e que enfrenta a racionalidade maximizadora da ortodoxia. Douglass North, outro institucionalista premiado com o Nobel de Economia (ano de 1993) enfoca sua análise no papel que as instituições desempenham economicamente na sociedade.

North (1991) considera as instituições como formais e informais, sendo criadas com objetivo de diminuir as incertezas nas transações e escolhas, organizando a sociedade através de regras. As análises elaboradas por North (1992 apud FIANI, 2003) relacionam o desempenho das instituições ao processo de crescimento econômico, e também à insatisfação desse mesmo desempenho, já que nem toda instituição é eficiente, pois depende também de outros fatores.

O enfoque de North (1994) concerne numa estrutura dinâmica, pois o tempo é uma variável relevante que aperfeiçoa e evoluem as instituições através do aprendizado, contrapondo dessa forma com a Teoria do Equilíbrio Geral, cujo caráter é intemporal e estático, e as instituições são irrelevantes (MIRA, 2013).

North (1991, p. 97), manifesta uma profunda ligação com a teoria dos jogos, de tal maneira que relaciona organizações com o termo “jogadores” e afirma que é fácil haver cooperação entre os “jogadores”⁶ que possui informação completa, números pequeno de participantes, e os fatos se repetem. Mas quando o cenário é oposto, ou seja, informação incompleta, grande número de “jogadores”, e os fatos não são antecipadamente estabelecidos, torna-se complicado haver cooperação, dessa forma as instituições surgem como solução, no intuito de reduzir os conflitos e promover cooperação. E quanto mais eficiente for a sua utilização, menores serão os custos de transação. Portanto são as instituições que determinam os custos de transação, e executa os direitos de propriedade, e o Estado está intimamente envolvido a tais custos e direitos.

Sendo assim, presumindo uma reformulação no pensamento econômico, North substitui a racionalidade maximizadora pela racionalidade limitada (justificada pelas limitações no armazenamento, processamento e transmissão de informações), exercida diante da assimetria de informação imperfeita, em um mundo complexo e incerto que resulta em mercados imperfeitos, e não de concorrência perfeita (MIRA, 2011). Por isso “Douglas North é membro do institucionalismo da *rational choice*”⁷. Como tal, considera que os indivíduos

⁶ Players (NORTH, 1991, p. 97)

⁷ *Rational choice* significa escolha racional (MIRA, 2013, p. 29, tradução nossa).

agem para maximizar seus interesses, ainda que sob uma racionalidade limitada...” (MIRA, 2013, p. 29).

Portanto, as instituições possibilitam a interação entre os indivíduos e proporcionam melhores escolhas econômicas, contribuindo para o desenvolvimento. Como as instituições padronizam e direcionam os tomadores de decisão em ambientes que não é possível analisar as informações racionalmente, esse tratamento, porém não deve criar conceitos automáticos sobre todas as instituições serem eficientes, pois não há garantias que o resultado será o mais desejado (FIANI, 2011). Pois mesmo que o objetivo seja alcançar bons resultados, seu papel não é independente no desempenho econômico, social ou político (NORTH, 1994).

North (1990 apud FIANI, 2013) reconhece a *public choice*⁸ que considera a racionalidade limitada nas escolhas dos eleitores, pois como as informações são muito custosas, possivelmente os custos superem os benefícios do indivíduo em adquirir conhecimento. Conseqüentemente, ao não buscar as informações adequadas é possível acometer erros significativos em suas escolhas. Outro problema apontado pelo mesmo North (1990 apud FIANI, 2013) que desencadeia a erros, tem referência nas crenças, ideologias que as pessoas acreditam serem absolutas ou quase certas, resistindo a novas formulações.

O comportamento das firmas nem sempre resulta na maximização de lucros, pois outros motivos podem atuar de forma inesperada alterando a obtenção de ganhos. Em Lima (2011) os custos de transação elevados impedem a atividade lucrativa. Por isso que North busca em seus estudos analisar as instituições com objetivo de reduzir esses custos no âmbito econômico.

A limitação racional nas condições de mercado concerne na assimetria de informação entre os agentes, que provoca elevação nos custos de transação, pois a precariedade de informação no mercado provoca uma elevação no valor de obter determinado conhecimento, ou seja, se torna custoso para o sujeito na troca, e isso provocam modificações radicais na teoria econômica convencional. Portanto North demonstra que há uma relação diretamente proporcional entre assimetria de informação e custo de transação (LIMA, 2011).

Segundo Lima (2011) os estudos de Douglas North apresentam uma combinação da teoria do comportamento humano, pois acrescentam em seus estudos os custos de transação desenvolvidos por Coase, combinando com a limitação da racionalidade e no individualismo ao processar informações. Para North (2003 apud LIMA, 2011) essa combinação transmite a coerência da existência das instituições e sua função na sociedade.

⁸ *Public choice* significa escolha pública (NORTH, 1990 apud FIANI, 2013, tradução nossa).

4. A RACIONALIDADE PARA A ECONOMIA COMPORTAMENTAL

A abordagem Comportamentalista tem uma interação estreita com a Psicologia. Sua teoria se concretiza com uma perspectiva de que o ser humano não é racionalmente maximizador de suas escolhas, pois os fatores emocionais estão envolvidos no processo decisório (FERREIRA, 2007b).

A partir da perspectiva dos psicólogos a Economia Comportamental recebe a alcunha de Psicologia Econômica. Esta Escola do pensamento econômico objetiva estudar como os indivíduos influenciam a economia e, de modo inverso, como a economia os influencia (FERREIRA, 2007a). Como é nítido perceber, a todo instante é preciso realizar escolhas e para satisfazer as necessidades, os indivíduos escolhem a melhor opção. Segundo Santos (2009) a economia como ciência comportamental estuda o comportamento dos consumidores, empresários e responsáveis por políticas públicas, considerando o processo decisório associado aos sentimentos e emoções, considerando também a intuição.

Um dos pioneiros desse estudo, George Katona (1975, apud FERREIRA, 2007b) defende ser essencial incluir a psicologia nas análises econômicas. Por exemplo, em análises sobre decisões de poupar ou gastar proporciona uma melhor compreensão do processo econômico.

A Economia Comportamental subestima a racionalidade ilimitada da teoria neoclássica, explicando as decisões a partir de uma estrutura combinada entre economia, psicologia e sociologia (THALER; MULLAINATHAN 2000 apud ALDRIGHI; MILANEZ, 2005).

Conforme Coelho (2013) expõe, a ortodoxia propõe um mundo extraordinário! Isso porque todos são semelhantes entre si, os desejos são sempre os mesmos, as escolhas sempre buscam e alcançam o bem estar, o fator tempo é desprezado, já que os agentes possuem todo tempo suficiente para analisar as opções; é raro se deparar com informação imperfeita e não há publicidade nem influências do marketing. Porém, a economia comportamental contrapõe com esses aspectos de *homo economicus*, justificado pelo *homo sapiens*, ou seja, pessoas comuns.

Em Pereira (2009) as Finanças Comportamentais analisam a maneira como os investidores formam as expectativas (crenças) e como avaliam as situações de risco (preferências), e também os erros cognitivos que de certa forma influenciam o comportamento dos agentes, e provocam os desvios no mercado. Portanto, busca explicar o grau de raciocínio

dos investidores, incluindo nas análises os aspectos emocionais, e até que ponto ambos tem interferência no processo de decisão (RICCIARDI; SIMON, 2000 apud SANTOS, 2009).

Ferreira (2007a) expõe que existem duas alternativas quando o indivíduo se depara com a questão de decidir sobre algo, seja comprar, gastar, investir, poupar, entre outras, que Freud denomina como o princípio do prazer, nesta posição o agente cria uma realidade ilusória. Isso acontece quando o que se deseja não acontece, então acaba recorrendo ao imaginário. E o princípio da realidade, que implica o pensar, a ponderação do racional com o emocional. Neste o processo é mais complexo e demorado, mas as chances de acertos são maiores.

A economia comportamental demonstra que os indivíduos contornam as imperfeições e limitações, utilizando-se de heurísticas, que direcionam decisões satisfatórias (FIGUEIREDO, 2013).⁹ Na concepção de Ferreira (2007a) por mais que existam normas a fim de racionalizar os processos, as decisões sempre envolvem aspectos emocionais, pois o pensamento tem origem nas emoções. Dessa forma, o indivíduo nunca poderá agir de forma puramente racional.

Especificamente sobre a racionalidade, diferentemente dos institucionalistas que defendem a idéia de que as pessoas são movidas pela racionalidade limitada, o pensamento central da economia comportamental repousa numa irracionalidade por parte dos indivíduos. Nesse enfoque comportamental os indivíduos são movidos por variáveis subjetivas, cometendo equívocos repetidos, pois aqui a emoção sobrepõe à razão. Isso é possível ao demonstrar situações simples do cotidiano, como por exemplo: em algumas decisões o indivíduo deseja esquecer uma escolha ruim, porém não consegue controlar, e recorda mais ainda; ou quando promete não fumar, e não consegue agir de forma racional, continuando com esse hábito, mesmo com mecanismos de auto-ajuda.

Em algumas situações o indivíduo prefere a perda, conduzido pelo lado emocional, ao invés de agir racionalmente. Como exemplo são os casos em que uma pessoa prefere quitar a dívida antes do estabelecido no contrato, que por sua vez não é vantajoso, já que liquidar aos poucos como condiz no acordo é a melhor maneira. No entanto, para essas pessoas é desconfortável (aspecto emocional) perceber que possuem pendências financeiras e preferem perder dinheiro.

A amplitude do sistema econômico exige comportamentos condizentes. Para isso é fundamental o conhecimento, avaliações, considerar o tempo, sendo este escasso, e que a

⁹ Para Kao (2011, apud FIGUEIREDO, 2013) heurística é definido como um conjunto de conhecimento armazenado na memória, através das experiências, que guiam as decisões.

ortodoxia medita de forma atemporal. Os indivíduos padecem pelo excesso de informações ou pela sua falta, por isso utiliza-se de atalhos mentais, simplificando os cenários. Desse modo:

[...] quem nunca se sentiu um pouco perdido em meio a tantas informações, muitas delas desconstruídas, sobre como administrar sua vida financeira, [...]. E quem nunca se sentiu enganado, realmente, seja por terceiros, ou mesmo, por suas próprias limitações? (FERREIRA, 2007a, p. 10).

As preferências não são consistentes, nem previstas, pois ocorrem situações em que as pessoas determinam com certeza uma opção hoje e no momento seguinte decide modificar tal escolha. Dito isso, não estão a maximizar, pois ocorrem imperfeições ao longo do processo decisório. Também, antecipar uma decisão sobre algo desconhecido remete a dons acima do normal.

O comportamento de manada é um exemplo de como o indivíduo fica vulnerável aos fatores subjetivos. Nesse caso a capacidade de avaliar a situação se reduz de tal maneira, que são contagiados pelo bando, ou seja, o sujeito tende fortemente a agir conforme as ações dos outros (FERREIRA, 2007a, p. 63).

Isso levanta uma importante questão: nem sempre agir de forma irracional é exceção. Imaginar um mundo onde todas as pessoas são racionais, onde maximiza a utilidade e o lucro, calcula custos-benefícios, além de impossível, seria idealizar um mundo sem sentimento, sem emoção.

Uma das principais referências da Escola Comportamentalista, Daniel Kahneman (Prêmio Nobel de Economia em 2002) tem demonstrado em suas pesquisas como os indivíduos estão sujeitos a limitações cognitivas, influenciando o processo de escolha.

Para Kahneman e Tversky (1979) o processo de escolha se distingue em duas fases: uma fase é denominada de edição e a outra fase posterior de avaliação. Na primeira fase o indivíduo organiza as alternativas e realiza uma análise preliminar dos aspectos envolvidos com objetivo de simplificar a fase subsequente, buscando encontrar as opções que provocam maiores ganhos ou perdas. Na fase avaliação, o indivíduo escolhe a opção de maior valor.

Segundo Ferreira (2007a) as pessoas têm análises diferentes quando o cenário é de ganho e quando o cenário é de perda. Quando de perda, a decisão preponderante é arriscar mais, já que busca reaver o que perdeu. Mas, quando em situações de ganho, têm-se aversão ao risco, que na verdade é aversão á perda. Muitos pesquisadores consideram que a intensidade do sentimento da perda é sempre maior do que com o ganho. Portanto,

dependendo do contexto de ganho ou perda, um mesmo valor poderá ter impactos diferentes, contrariando o postulado ortodoxo de que o valor é constante, independente do ambiente.

Andrade (2009) analisa a teoria neoclássica, destacando que, para a mesma, risco e incerteza são sinônimos, e, portanto intercambiáveis, pois todos os acontecimentos seriam suscetíveis de probabilidades, poderão ser analisados por fatores matemáticos. Para os novos estudos esses termos risco e incerteza são considerados como diferentes, já que também não é possível mensurar a incerteza, que segundo Dosi e Egidi (1991 apud ANDRADE, 2009) é causado pela falta de informação dos agentes e a limitada capacidade cognitiva. Já para Tversky e Kahneman (1974,1981 apud ANDRADE, 2009) a incerteza não está relacionada com a falta de informação e sim apenas pela imperfeita capacidade computacional. Evidencia também que os agentes se deparam com um número limitado de regras para atribuir probabilidades. Desse modo, a probabilidade atribuída reflete apenas um julgamento subjetivo, demonstrando que os indivíduos não possuem conhecimento perfeito, nem mesmo com as informações que dispõem.

Nessa abordagem comportamentalista, são os fatores subjetivos que desempenham fundamental importância no processo de escolha, portanto aqui a racionalidade plena não se fundamenta, já que os cenários percebidos na realidade demonstram irracionalidade. A perspectiva ortodoxa não deve ter como base uma descrição normativa, porque os indivíduos são complexos, os ambientes são incertos, não possibilitando a previsão do futuro, logo as decisões tendem a um direcionamento da emoção, da publicidade, e tudo aquilo que tem características opostas à racionalidade maximizadora. O indivíduo é um ser dinâmico, modificado pelo ambiente, cujas preferências também são constantemente modificadas, e não segue um modelo predefinido, estático. Isso o tornaria muito mecânico.

Algumas pessoas, em determinadas situações, conseguem agir de forma puramente racional, mas isso é um caso à parte, não é comum a todo indivíduo, pois o pensamento tem origem nos aspectos emocionais. O caráter maximizador nunca será possível, pois o ser humano é acometido por arrependimentos, modifica a todo instante as decisões, além do excesso de informações que o torna confuso, e analisar tudo isso num campo simplista não condiz, pois o lado emocional que explica com maior clareza e precisão o processo comportamental.

5. CONCLUSÃO

Tendo como ponto de partida o argumento ortodoxo da racionalidade ilimitada, este trabalho buscou estudar as contribuições das perspectivas novas institucionalista e comportamentalista sobre a questão da racionalidade, sendo este o objeto primordial ao estudo ortodoxo. Conclui-se, a partir das informações pesquisadas, que as duas primeiras perspectivas possuem argumentos contrários ao *mainstream*. Imaginar um mundo ideal, onde as decisões sempre estão em equilíbrio e em perfeito estado não condiz com a complexidade e incerteza que envolve os cenários econômicos reais.

Entende-se, para fins de conclusão desta pesquisa que as premissas institucionalistas se aproximam mais da realidade. Tal perspectiva considera a racionalidade limitada, dadas às limitações quanto ao armazenamento, processamento e transmissão de informações. Também por considerar a incerteza no ambiente econômico, que por sua vez, provoca conflitos. E como toda relação na sociedade não é espontânea e sim contratual, seja informal ou formal, e as transações no mercado são custosas, o método de solução concerne nas instituições, sendo definido como as regras que norteiam as decisões humanas.

Alcançados os objetivos propostos, entende-se nesta pesquisa que a racionalidade maximizadora, como proposta pela ortodoxia econômica (*mainstream*), não tem aderência ao mundo real. As contribuições institucionalista e comportamentalista, que se opõem às premissas ortodoxas, têm uma maior aproximação com a realidade, pois o comportamento dos indivíduos não pode ser caracterizado como plenamente racional, como fundamentado no *mainstream*.

Apesar da importância do *mainstream* no pensamento econômico, fica claro que suas premissas sobre a racionalidade não condizem com a realidade, pois o processo de escolha envolve fatores que o distancia do conceito de maximização de resultados, pois os agentes não são otimizadores de decisões.

Como os pressupostos da ortodoxia não desempenham relevância fica impossibilitado a utilização dessa teoria nas análises dos cenários. Desse modo, a versão institucionalista e a comportamentalista entendem melhor o comportamento dos indivíduos.

6. REFERÊNCIAS

ANDRADE, F. P. de. **Um ensaio sobre a racionalidade em economia**: considerações acerca de concepções neoclássicas e Herbert Simon. 2009. 158f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Estadual Paulista, Araraquara, 2009. Disponível em:

<http://www.academia.edu/4300682/Um_Ensaio_Sobre_a_Racionalidade_em_Economia>. Acesso em: jan. 2014.

ALDRIGHI, D. M.; MILANEZ, D. Y. Finança comportamental e a hipótese dos mercados eficientes. **Revista economia contemporânea**. Rio de Janeiro, p. 41-72, jan. abr. 2005. Disponível em: <http://www.fea.usp.br/feaecon//media/livros/file_93.pdf>. Acesso em: maio 2014.

BALESTRIN, A. Uma análise da contribuição de Herbert Simon às teorias organizacionais. **Revista eletrônica de administração**. 28. ed. vol. 8 No. 4. Jul/ago 2002. Disponível em: <http://www.read.ea.ufrgs.br/edicoes/pdf/artigo_94.pdf>. Acesso em: set. 2013.

BARCELOS, O. O comportamento humano no pensamento institucionalista: uma breve discussão. **Revista de Ciências Sociais**. vol. 1, n. 1, Porto Alegre/RS, ago 2011. Disponível em: <<http://cascavel.ufsm.br/revistas/ojs-2.2.2/index.php/seculoxxi/article/view/3136>>. Acesso em: set. 2013.

CANUTO, O. O equilíbrio Geral de Walras. In: CARNEIRO, Ricardo (Org.). **Os Clássicos da Economia**. São Paulo: Ática, 1997, 278p.

COASE, R. H. The problem of social cost. **Journal of law and economics**, Virgínia, v. 3, p. 1- 44, oct. 1960. Disponível em: <http://www.er.uqam.ca/nobel/r20310/eco8510/Coase_JLE1960.pdf>. Acesso em: jan. 2014.

COELHO, M. S. **Economia Comportamental e a aversão à culpa**. 2013.36f. Graduação (Ciências Econômicas) - Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Ciência da Informação e Documentação. Universidade de Brasília, Brasília, 2013. Disponível em: <http://bdm.bce.unb.br/bitstream/10483/6547/1/2013_MarinaSilveiraCoelho.pdf>. Acesso em: maio 2014.

CONCEIÇÃO, O. A. C. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: ha convergencia teórica no pensamento institucionalista? **Revista Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 19, n. 33, p. 23 – 45 set. 2001. Disponível em: <<http://seer.ufrgs.br/index.php/AnaliseEconomico/article/view/10664/6299>>. Acesso em: maio 2014.

EATON, B. C.; EATON D. F. **Microeconomia**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1999, 606p.

FERREIRA, V. R. de M. **Decisões econômicas: você já parou para pensar?** 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2007a, 160p.

FERREIRA, V. R. de M. **Psicologia Econômica: Origens, modelos, propostas.** 2007. 286 p. Tese (Doutorado em Psicologia Social) – Universidade Católica de São Paulo, São Paulo - SP, 2007b. Disponível em: <<http://verarita.psc.br/tese/1.pdf>>. Acesso em: ago. 2013.

FIANI, R. Teoria dos custos de transação. In: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (Orgs.). **Economia Industrial: fundamentos teóricos no Brasil.** 2 ed. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

FIANI, R. **Cooperação e conflito: Instituições e desenvolvimento econômico.** 1. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011. 256 p.

FIANI, R. **Arranjos institucionais e desenvolvimento: o papel da coordenação em estruturas híbridas.** Texto para discussão/ Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - Brasília: Rio de Janeiro: Ipea, 2013. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/971/1/TD_1815.pdf>. Acesso em: maio 2014.

FIANI, R. Estado e Economia no Institucionalismo de Douglass North. **Revista de Economia Política.** vol. 23, nº 2. Rio de Janeiro/RJ, abr./jun.2003.

FIGUEIREDO, M. V. P. **Para além do homo economicus: as contribuições da economia comportamental e institucional para a compreensão do comportamento econômico humano.** 2013. 48f. Geadação (Ciências Econômicas) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2013. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/103870/Monografia%20do%20Marcus%20Vinicius.pdf?sequence=1>>. Acesso em: fev. 2014.

HODGSON, G. M. **Economia e Instituições: Manifesto por uma economia institucionalista moderna.** 1. ed. Portugal: Celta, 1994. 338p.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: an analysis of decision under. **Econometrica**, v.47, n. 2, p. 263- 292, mar. 1979. Disponível em: <http://www.princeton.edu/~kahneman/docs/Publications/prospect_theory.pdf> Acesso em: jan. 2014.

LAGES, A. M. G. A contribuição singular de Simon e sua repercussão teórica relevante. **Munich Personal RePEc Archive**, Porto Alegre, vol. 1, n. 1, p. 47-66, jul 2006. Disponível em: <<http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/face/article/viewFile/283/232>>. Acesso em: maio 2014.

LIMA, I. A. M. de. O papel desempenhado pelas instituições na análise econômica do direito: considerações para a busca de eficiência na intervenção do estado na economia. **Revista**

Acadêmica, Recife, v. 83, p. 175-258, 2011. Disponível em:
<file:///C:/Users/Adriana/Downloads/291-657-1-PB%20(2).pdf>. Acesso em: maio 2014.

LISBOA, M. B. A miséria da crítica heterodoxa primeira parte: sobre as críticas. **Revista de economia contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 2, n. 2, p. 5-66, jul./dez.1997. Disponível em:
<http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/rec/REC%201/REC_1.2_01_A_miseria_da_critica_heterodoxa_primeira_parte_sobre_as_criticas.pdf>. Acesso em: dez. 2013.

LISBOA, M. B. A Miséria da crítica heterodoxa segunda parte: método e equilíbrio na tradição neoclássica. **Revista de economia contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 3, n. 3, p. 113-151, jan./jun.1998. Disponível em:
<http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/rec/REC%202/REC_2.1_05_A_miseria_da_critica_heterodoxa_segunda_parte.pdf>. Acesso em: dez. 2013.

MELO, L. M. de. Modelos tradicionais de concorrência. In: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (Orgs.) . **Economia industrial: Fundamentos teóricos no Brasil**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

MIRA, E. C. O desenvolvimento econômico além do mainstream: institucionalismo e outras perspectivas. In: CONFERÊNCIA DO DESENVOLVIMENTO, 2011, Brasília. **Anais...** Brasília: Ipea, 2011. 13p.

MIRA, E. C. **Mudança Institucional e Reversão produtiva no Sul da Bahia**. 2013.180 p. Tese (Doutorado em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade) – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro - RJ, 2013.

NORTH, D. C. Institutions. **The journal of economic perspectives**. V. 5, n 3, p 97-112, 1991. Disponível em:
<<http://www.econ.uchile.cl/uploads/documento/94ced618aa1aa4d59bf48a17b1c7f605cc9ace73.pdf>> Acesso em: fev. 2014.

NORTH, D. C. El desempeño económico a lo largo del tiempo. Discurso de Douglas North na cerimônia de entrega do Prêmio Nobel de 1993. **El trimestre económico**. México, oct/dic 1994, Fondo de Cultura Económica. Disponível em: <
http://www.izt.uam.mx/economiatyp/numeros/numeros/09/articulos_PDF/9_8_Desempeno.pdf>. Acesso em: jun. 2014.

PEREIRA, E. S. **Formação de preços e finanças comportamentais: um estudo empírico no mercado futuro de cacau**. 2009.83f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2009. Disponível em: <
http://salaacoes.blogspot.com.br/2012/03/dissertacao-mestrado-em-economia_11.html>. Acesso em: mar. 2014.

ROCHA, I. dos S. **A tomada de decisão do consumidor à luz da economia comportamental**: desafios e percalços em economia. 2009. 63 f. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Ciências Econômicas), Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2009. Disponível em: <<http://www.repositorio.ufba.br:8080/ri/bitstream/ri/9390/1/ITANA%20DOS%20SANTOS%20ROCHA.pdf>>. Acesso em: jun. 2013.

SANTOS, G. B. dos. **Um estudo sobre psicologia econômica e finanças comportamentais**. 2009.60 f. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Ciências Econômicas), Universidade Estadual de Santa Cruz, Ilhéus, 2009.

SBICCA, A.; FERNANDES, A. L. A racionalidade em Simon e a firma evolucionária de Nelson e Winter: uma visão sistêmica. In: Encontro Nacional de Economia, 2005. **Anais...** Brasília. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2005/artigos/A05A014.pdf>>. Acesso em: mai. 2005.

THOMPSON JUNIOR, A.; FORMBY, J. **Microeconomia da Firma**: teoria e prática. 6. ed. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil, 1998, 358p.