

O indivíduo na economia neoclássica, comportamental e institucional: da passividade à ação

Rosalina Lima Izepão ¹
Elohá Cabreira Brito ²
Janáina Bergoce ³

Os filósofos apenas interpretaram o mundo de diferentes maneiras; o que importa é transformá-lo (Marx; Engels, 2007, p. 535).

Resumo

Embora a Economia Neoclássica, a Comportamental e a Institucional abordem o comportamento do indivíduo na economia, a concepção do indivíduo e seu o papel diferem significativamente entre estas. O objetivo do presente artigo é analisar alguns dos pressupostos teóricos destas três importantes correntes, com foco no papel do indivíduo na economia, destacando os aspectos convergentes e divergentes. Metodologicamente, tratou-se de um estudo bibliográfico-descritivo. Os resultados da pesquisa mostraram que os fatores inerentes ao comportamento dos indivíduos/consumidores na tomada de decisão ultrapassam as premissas da Economia Neoclássica, o que comprova a autenticidade da Racionalidade Limitada e Processual abordada por Simon e pela Economia Comportamental. Todavia, somente a Economia Institucional, ao romper as barreiras que separam a análise microeconômica da macroeconômica, ressalta a importância da ação individual, não somente por meio do consumo, mas para a mudança das estruturas e ambientes institucionais, enfatizando a capacidade de transformação social da ação dos indivíduos.

Palavras-chave: Economia neoclássica, Economia comportamental, Economia institucional, Indivíduo.

Abstract

The individual in the neoclassic, behavioral and institutional economy: from passivity to action

Although Neoclassical, Behavioral, and Institutional Economics approach the individual behavior in the economy, the individual's conception and his role differ significantly between these. The purpose of this article is to analyze some of the theoretical assumptions of these important currents, focusing on the individual role in the economy, highlighting the converging and diverging aspects. Methodologically, it was bibliographic-descriptive type research. The results showed that the factors inherent to individuals/consumers' behavior in the decision making, go beyond the Neoclassical Economics premises, which proves the authenticity of the Limited and Procedural Rationality approached by Simon and by the Behavioral Economics. However, only Institutional Economics, by breaking the barriers that separate microeconomic and macroeconomic analysis, emphasizes individual action importance, not only through consumption but for changing institutional structures and environments, emphasizing the social transformation capacity of individual action.

Keywords: Neoclassical Economics. Behavioral Economics. Institutional Economics. Individual.

Códigos JEL: D11, D81, D91, B52.

(1) Doutorado em História Econômica pela Universidade de São Paulo. Professora do Departamento de Economia da UEM. E-mail: rizepao@uem.br.

(2) Doutoranda do Programa de Pós-graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. E-mail: eloha.cabreira@gmail.com.

(3) Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Estadual de Maringá. E-mail: janaina_caciolato@hotmail.com.

Introdução

Um dos objetos da Ciência Econômica é estudar o padrão de comportamento dos indivíduos que impactam na economia. Ao longo do tempo, escolas do pensamento econômico elaboraram estudos com a finalidade de apresentar postulados de base metodológica que expliquem tais interrelações. Embora muitos autores e correntes do pensamento econômico abordem a relação entre indivíduos e a economia em suas teorias, como Smith com o autointeresse e a propensão natural do ser humano às trocas que leva a harmonia de interesses⁴, Keynes com as leis psicológicas fundamentais, e Marx destacando o papel construtivo destes na história⁵, tais autores são amplamente reconhecidos por sua contribuição à teoria macroeconômica e pela análise do sistema capitalista. Diferente destes, tem-se a escola neoclássica, no que se refere à análise sobre o comportamento do consumidor, foi pioneira, mas, atualmente, em razão do atual estágio de desenvolvimento do capitalismo, que estabeleceu novos padrões de produção e consumo diferentes da época em que se criou esta teoria, outros estudos têm surgido com objetivo de tentar desvendar os fatores que afetam o comportamento do consumidor em relação à tomada de decisão para a aquisição de qualquer produto ou serviço. Uma destas áreas relaciona-se à Economia Comportamental, que tem como ponto de partida a crítica à escolha racional do consumidor.

Diferindo tanto da Economia Neoclássica quanto da Comportamental, por não restringir o papel do indivíduo na economia, como mero consumidor, mas atribuir um papel central no processo de transformação das estruturas e instituições, destacam-se duas vertentes da Economia Institucional: o Institucionalismo Original, especialmente a contribuição de Veblen, e o Institucionalismo Radical, corrente que aproxima o Institucionalismo Original do marxismo⁶.

Considerando-se o exposto, o presente artigo tem como objetivo resgatar uma importante contribuição heterodoxa sobre a relação da ação individual e a economia, trata-se da abordagem Institucionalista, além de analisar alguns dos pressupostos teóricos da Teoria Neoclássica e da Economia Comportamental sobre o tema, destacando seus pontos convergentes e divergentes. Metodologicamente, tratou-se de uma pesquisa do tipo bibliográfico-descritiva.

(4) De acordo com Smith (1983 e 1983a) a divisão do trabalho é uma consequência dessa propensão natural, que é estimulada pelo autointeresse. Ainda segundo o autor, buscando apenas seus próprios benefícios, os indivíduos contribuem para a melhoria da situação da sociedade, mesmo sem planejamento ou intenção (harmonia de interesse). “Portanto, cada indivíduo procura, na medida do possível, empregar seu capital em fomentar a atividade nacional e dirigir de tal maneira essa atividade que seu produto tenha o máximo valor possível, cada indivíduo necessariamente se esforça por aumentar ao máximo possível a renda da sociedade. Geralmente, na realidade, ele não tenciona promover o interesse público nem sabe até que ponto o está promovendo. Ao preferir fomentar a atividade do país e não de outros países, ele tem em vista apenas a sua própria segurança; e orientando a sua atividade de tal maneira que sua produção possa ser de maior valor, visa apenas o seu próprio ganho e, neste, como em muitos outros casos, é levado como que por uma mão invisível a promover um objetivo que não fazia parte de suas intenções. Aliás, nem sempre é pior para a sociedade que esse objetivo não faça parte das intenções do indivíduo. Ao perseguir seus próprios interesses, o indivíduo muitas vezes promove o interesse da sociedade muito mais eficazmente do que quando tenciona realmente promovê-lo” (Smith, 1983, p. 379-380).

(5) “Os homens fazem a sua própria história; contudo, não a fazem de livre e espontânea vontade, pois não são eles quem escolhem as circunstâncias sob as quais ela é feita, mas estas lhes foram transmitidas assim como se encontram” (Marx, 2011, p. 25). Essa citação revela a proximidade da visão de Marx ao Institucionalismo Original, especialmente à teoria vebleniana, pois destaca como a tradição das antigas gerações encontra-se enraizada nos indivíduos, e mesmo em momentos revolucionários, quando buscam transformar a si e as coisas, acabam recorrendo ao passado apoiando-se na tradição. Keynes também chama a atenção para o enraizamento de tradições, ao destacar que: “A dificuldade não está nas novas ideias, mas em escapar das velhas, que se ramificam, para aqueles que foram criados como a maioria de nós foi, por todos os cantos de nossas mentes” (Keynes, 1996, p. 29).

(6) Uma análise mais detalhada sobre as semelhanças e compatibilidades entre a Economia Institucional e a teoria marxista encontram-se em: Dugger e Sherman (2002) e Hodgson e Callinicos (2001).

A relevância dessa análise decorre da negligência da importância do papel do indivíduo na teoria econômica – ou sua incorporação como autômato cujos gostos e motivações, além dos interesses materiais, estão fora do escopo da análise – ter acarretado uma análise falaciosa que têm se propagado na atualidade tanto no âmbito político quanto econômico. A adoção de políticas econômicas e reformas institucionais apontadas como corretas pela teoria neoclássica (*mainstream*) implicariam crescimento econômico. Esse tipo de análise determinista, cujos resultados são garantidos *ex-ante*, não incorpora a complexidade, a diversidade e incerteza inerente ao ambiente econômico real e das estruturas institucionais deste. Não aborda, também, a influência da ação humana, diversa, imprevisível com múltiplas motivações, que ao mesmo tempo que molda o ambiente institucional é moldada por ele. Essa incorporação da ação humana na análise das estruturas e do processo de mudança econômica foi realizada por Veblen, fundador da Economia Institucional, que surgiu como uma crítica a teoria neoclássica convencional e inspirou a Economia Comportamental.

O artigo encontra-se estruturado em quatro seções, além desta introdução e das considerações finais. Na primeira seção, que aborda o indivíduo na Economia Neoclássica, apresentam-se os aspectos teórico-históricos relacionados ao comportamento do consumidor nesta corrente do pensamento econômico; na segunda faz-se a mesma apresentação em relação à Economia Comportamental; na terceira destacam-se, por meio da comparação, os principais elementos de cada vertente; na quarta apresentam-se o papel do indivíduo na Economia Institucional vebleniana e no Institucionalismo Radical, enfatizando seu papel central na transformação socioeconômica e os diversos fatores que afetam seu comportamento, pois como aponta Marx e Engels (2007), o mais importante não é somente a análise passiva da realidade, mas sua transformação. Esta depende da ação humana, portanto é preciso incorporar na teoria econômica esse papel ativo do indivíduo real.

1 O indivíduo na Economia Neoclássica

Embora o presente artigo não tenha como objetivo analisar as mudanças históricas, nem as origens das ideias relacionadas à racionalidade econômica, não se pode deixar de destacar a importância do pensamento econômico de Adam Smith acerca do autointeresse no comportamento do indivíduo e seus benefícios à coletividade, bem como a ideia de que o valor das mercadorias está associado ao trabalho. São postulados que se tornaram, ao longo do tempo, elementos importantes nos estudos econômicos, em especial de David Ricardo, Thomas Malthus e Stuart Mill (Feijó, 2007). Smith estabeleceu um modelo de economia política, que foi seguida pelos demais autores clássicos, tendo como eixo comum de análise os fenômenos econômicos. A Grã-Bretanha foi o paradigma de interpretação durante o século XVIII e parte do XIX na Europa.

A partir da década de 1870, desenvolveu-se uma nova interpretação da economia que foi considerada continuação da escola clássica, a escola neoclássica. Apesar de tratada como seguimento da escola clássica, os pilares do pensamento neoclássico apresentam diferenças importantes, como: i) a substituição da teoria do valor do trabalho, pela teoria do valor utilidade, que revela o abandono do foco na produção como determinante do valor, para o foco nas condições de demanda⁷; ii) abandono das classes sociais como elementos de análise, substituídas por indivíduos racionais e egoístas, que visavam unicamente maximizar o prazer e minimizar a dor; iii) em vez de centrar-se na produção, a análise econômica passou a preocupar-se com o consumo (Feijó, 2007; Chang, 2015).

(7) Até Marshall destacar a importância tanto da oferta quanto da demanda na determinação dos preços.

Na escola neoclássica o indivíduo é abordado com um consumidor racional, egoísta e otimizador, movido pelos seus interesses particulares, predominantemente materiais, já que a análise não estratifica a economia em classes sociais. O comportamento individual é retratado na abordagem neoclássica pela teoria do consumidor e pela teoria da escolha racional, assunto das próximas subseções.

1.1 A Teoria Neoclássica do Consumidor e a utilidade como medida de satisfação

De acordo com Carrera-Fernandez (2009) dois dos princípios da Teoria Neoclássica do Consumidor são a racionalidade e o comportamento otimizador dos consumidores, que visam maximizar sua utilidade e minimizar seus esforços. Santos (2015) ressalta que este ato é social, pois abrange todos os indivíduos que negociam no mercado, tendo como pilares: a) maximização da utilidade, onde o consumidor, diante diversas cestas de produto, tem a capacidade de definir qual cesta melhor atende as suas preferências, considerando-se determinada renda disponível; b) a minimização dos gastos e/ou custos, pois o consumidor tem capacidade suficiente para fazer cálculos matemáticos para minimizar seus custos, já que estes são conhecidos. Além destes pontos, a redução do preço não implica, na percepção do consumidor, mudança do padrão de qualidade do produto, mas em alterações nas quantidades ofertadas e demandadas do produto, diante das condições de maximização da utilidade e minimização dos gastos e/ou custos.

A Teoria Neoclássica do Consumidor tem como pressupostos: a) a existência de informações completas (perfeitas), portanto, o consumidor além de conhecer a sua renda disponível e preferências, conhece o mercado, as mercadorias disponíveis e seus preços; b) o consumidor conhece sua função de utilidade, derivada da ordenação de suas preferências; c) o indivíduo sempre busca o maior consumo de qualquer produto porque é insaciável, sendo limitado somente por sua restrição orçamentária; d) há possibilidade de substituição entre diferentes cestas de mercadorias apresentadas pela curva de indiferença do consumidor, essa permutabilidade também encontra limite na restrição orçamentária do indivíduo e; e) a convexidade em relação à origem das curvas de indiferença quando tangenciada pela reta de restrição orçamentária indica a cesta ótima do consumidor. Nesse ponto, o indivíduo dispõe de uma renda limitada e a utiliza com uma cesta de mercadorias que melhor atenda suas necessidades, no que se refere à quantidade e ordem de preferência (Carrera-Fernandez, 2009).

Para Oliveira e Bonini (2013), a Teoria Neoclássica do Consumidor representa a utilidade de um ser racional e calculista que busca sempre maximizar sua satisfação, diante da restrição orçamentária e um *trade-off*⁸ entre o prazer e a dor. As preferências são consideradas relativamente estáveis, estabilizadas e consistentes. As pessoas são capazes de ordenar suas preferências em relação às mercadorias, sem a influência de fatores culturais ou impostos pela sociedade, pois possuem informação completa, o que o possibilita calcular a utilidade ou valor esperado.

1.2 A Teoria da Escolha Racional e a maximização da satisfação do consumidor

As análises relacionadas à racionalidade econômica, na vertente neoclássica tem como base teórica a Microeconomia. Este campo da Ciência Econômica encontra-se ligado às Teorias da Escolha

(8) Conceito que expressa situação de escolha em ambiente de escassez. Como os recursos são limitados (inclusive o fator tempo) em relação aos diversos usos alternativos, as escolhas são marcadas pelo conflito entre as alternativas possíveis, pois cada escolha implica renúncia das demais opções (Mankiw, 2015; Robins, 1932).

Racional e Neoclássica do Consumidor, além da condição de *homo economicus*⁹ do indivíduo. Ward (2002) aponta que a Teoria da Escolha Racional surgiu entre as décadas de 1950/1960 nos Estados Unidos, junto a revolução comportamental que se processou neste período, objetivando analisar o comportamento dos indivíduos, por meio de métodos empíricos a partir da metodologia econômica. Segundo essa teoria as ações individuais decorrem das preferências, crenças e estratégias viáveis dos indivíduos e determinadas de forma exógena (indivíduo dado). Portanto, esse arcabouço teórico adota um tipo específico de reducionismo, o individualismo metodológico, pois reduz a explicação dos fenômenos sociais ao indivíduo que age visando sua própria satisfação, pressupondo este como dado, pois seus gostos, preferências, experiências etc., não influenciam sua decisão, que sempre é racional e maximizadora.

Para Ferreira e Carvalho (2010), a Teoria da Escolha Racional é usada como uma suposição do comportamento do consumidor em modelos e análises microeconômicas. De acordo com os autores, os agentes escolhem consumir determinados produtos de modo a satisfazer seus interesses e maximizar sua felicidade ou utilidade. Assim, o elemento principal de análise é a racionalidade econômica do consumidor, ou seja, para os seus teóricos, o comportamento do consumidor obedece a um padrão egoísta, racional e com opções de consumo baseadas somente na busca do maior benefício. O seu interesse é o próprio prazer e satisfação, com o menor custo ou sofrimento possível.

Sternberg e Sternberg (2012), em sua análise sobre a psicologia cognitiva, destacam que o modelo do “homem e mulher econômicos” possuem três pressupostos sobre os indivíduos: i) são considerados completamente informados sobre todas as possíveis opções e resultados na decisão a ser tomada; ii) são capazes de perceber até mesmo as diferenças mais sutis existentes entre as várias opções; e, portanto, iii) suas escolhas são completamente racionais.

Becker (apud Santos, 2015), descreve o *homo economicus* como um indivíduo onisciente, capacitado, otimizador e que busca a maximização de suas utilidades frente ao mercado que é estático, ou seja, o preço já é estabelecido e não sofre alterações, representando o equilíbrio entre a oferta e a demanda já conhecidas de todos. Para este fim, ele utiliza de mecanismos como cálculos, por meio de modelos matemáticos e recursos computacionais. Com base na função utilidade e nas curvas de indiferença, esse indivíduo racional e maximizador (*homo economicus*), classifica as diferentes cestas de mercadorias, ordenando as opções disponíveis de acordo com sua preferência, traça dos mapas de indiferença e escolhe a cesta de bens a consumir objetivando maximizar sua satisfação (utilidade)

(9) Conceito proposto por Stuart Mill (1974[1936]), ao abordar a definição e método da economia, visando lhe atribuir um caráter científico. Entendendo a economia política como a “ciência que trata da produção e da distribuição da riqueza na medida em que elas dependam das leis da natureza humana” ou a “ciência relacionada às leis morais ou psicológicas da produção e distribuição da riqueza” (Mill, 1974, p. 298) o autor aponta que esta ciência “não trata do todo da natureza humana enquanto modificada pelo estado social, nem da conduta global do homem em sociedade. Diz respeito ao *homem somente enquanto um ser que deseja possuir riqueza e que é capaz de julgar a eficácia comparativa dos meios para obter aquele fim*. Prediz unicamente aqueles fenômenos do estado social que ocorrem em consequência da busca da riqueza. Faz total abstração de toda outra paixão ou motivo humano [...]” (Mill, 1974, p. 300, grifos nossos). Assim, o conceito de *homo economicus*, ou homem econômico, aborda somente a faceta humana preocupada com a busca de riqueza (para Mill (1974), o comportamento humano é causado por essa busca, relacionada ao comportamento racional), as demais motivações são abordadas como causas perturbadoras, que desviam o comportamento humano do esperado. “Portanto, quando fala da ciência da economia política, Mill se refere a um corpo de análise dedutiva, baseado em premissas psicológicas colocadas, abstraindo, até mesmo com relação a essas premissas, todos os aspectos não econômicos do comportamento humano” (Blaug, 1999, p. 103). Nesta abordagem, as incertezas decorrem das causas perturbadoras, que não são objeto de análise da economia política. Segundo Bresser-Pereira (2009), o principal erro da economia neoclássica consiste, não na adoção do *homo economicus* – conforme apontado por Mill, como um pressuposto teórico do método hipotético-dedutivo –, mas da dedução do núcleo duro da teoria neoclássica deste pressuposto.

dada sua restrição orçamentária. Portanto, toda ação e tomada de decisão do consumidor, no mercado, resultará na maximização de sua utilidade. Trata-se de um processo natural e inconsciente, no qual a escolha ótima se baseia na junção do conhecimento da curva de indiferença e a função utilidade, que são representações da preferência individual.

O conceito de curva de indiferença, conforme Pindyck e Rubinfeld (2014, p. 69), consiste na “representação de todas as combinações de cestas de mercado que fornecem o mesmo nível de satisfação para um consumidor. Para ele, portanto, são indiferentes as cestas de mercado representadas pelos pontos ao longo da curva”. Além disso, por preferir sempre maior consumo possível, os consumidores, com base em seu mapa de curva de indiferença – que consiste em um conjunto de curvas de indiferença cada uma atrelada a um nível de satisfação do consumidor – preferem as curvas de indiferença mais afastadas da origem (maior utilidade), uma vez que cada ponto ao longo da curva mais afastada representam cestas com maiores quantidades de bens do que os das curvas inferiores (mais próximas à origem, que possuem menor utilidade) (Pindyck; Rubinfeld, 2014).

O conceito de utilidade, em economia, refere-se à satisfação de um consumidor com determinada cesta de mercadoria, no qual ela é expressa em valor numérico. A função utilidade mostra o nível de utilidade de cada cesta representada através de uma fórmula. A cesta preferível será a que a função utilidade apresentam maior valor. Contudo, o consumidor, embora possua desejos ilimitados, apresenta uma restrição orçamentária, decorrente de sua renda líquida, esta limita o quanto o consumidor pode gastar ao adquirir bens e/ou serviços. Portanto, a escolha ótima do consumidor será a que se encontra na maior curva de indiferença possível, mas dentro da restrição orçamentária do indivíduo. Graficamente esta escolha ótima do consumidor consiste no ponto de tangência entre a linha de restrição orçamentaria e a mais alta curva de indiferença.

Essa teoria da escolha racional completa o modelo dedutivo da escola neoclássica. Nesta, as escolhas individuais conduzem o sistema ao equilíbrio ótimo, e cálculos probabilísticos descrevem o movimento entre equilíbrios, quando há risco na economia. Contudo, fenômenos sociais levam a descrença nessa visão do indivíduo racional que agindo de forma a maximizar sua utilidade conduz a economia a um equilíbrio benevolente, como a Primeira Guerra Mundial e toda a sua barbárie, que não poderia ocorrer nessa sociedade neoclássica de indivíduos racionais que tende ao equilíbrio benevolente. Assim, esses eventos mudaram a economia, as ciências sociais, a literatura, a arte entre outros. Neste contexto, enquanto Freud apontou a irracionalidade como natural ao ser humano, foco das análises econômicas se voltavam para a incerteza e para os limites da racionalidade dos indivíduos (Atkinson; Oleson Jr., 1998; Bernstein, 1996).

A incerteza radical, definida como não quantificável (impossível de se obter uma probabilidade objetivamente mensurável), é incompatível com o arcabouço teórico da escola neoclássica, em razão do pressuposto de tendência ao equilíbrio. Bernstein (1996) aponta a importância da descoberta de que “o mundo da probabilidade pura” não existe na realidade, pois, com isso, é evidenciado que o indivíduo não está sujeito a aceitar “o giro da roleta”. Ele é livre, suas decisões importam e elas afetam os resultados do mundo real. Essa visão do indivíduo será mais bem desenvolvida por Veblen e pela Economia Institucional Original, também conhecida na literatura como Velho Institucionalismo.

Todavia, Veblen não desenvolveu uma teoria do consumidor, embora provavelmente sua noção de indivíduo tenha inspirado o conceito de racionalidade limitada de Simon.

2 O indivíduo na Economia Comportamental

A economia comportamental é assim conhecida por “tentar elaborar um modelo dos comportamentos humanos tal como eles realmente são”, com origem entre as décadas 1940 e 1950 tem como um de seus expoentes Herbert Simon, recebeu o Nobel de economia em 1978, por suas relevantes contribuições (Chang, 2015, p. 146). Segundo Wald (2002), a revolução comportamental responsável pelo surgimento da teoria da escolha racional, também originou a economia comportamental, que difere de sua contemporânea, em razão da metodologia de análise do comportamento do indivíduo basear-se em conceitos não só da economia, como da sociologia e psicologia.

Simon, e seu princípio de racionalidade limitada e processual (procedural), se destaca tanto pela crítica à visão neoclássica da racionalidade e comportamento individual, quanto pela teoria alternativa mais próxima da psicologia, visando compreender e sintetizar o comportamento real dos indivíduos na tomada de decisões econômicas.

2.1 Conceitos cognitivos em economia e a racionalidade limitada e processual

Em seu artigo seminal de 1955, “*A behavioral model of rational choice*”, Herbert Simon critica o *homo economicus* da economia tradicional¹⁰ e propõe uma drástica revisão deste, a partir da substituição dessa racionalidade total por uma que incorpore os limites ambientais e biológicos, que os indivíduos estão sujeitos quanto ao acesso à informação e capacidade de cálculo, uma vez que tais limites impactam sobre processo de tomada de decisão (escolha racional) dos indivíduos.

Para Simon (1955), os indivíduos são racionais, mas sua capacidade de acesso e processamento de informações não é completa ou ilimitada, como pressuposta pelos modelos de escolha racional, pois os limites internos (biológicos / fisiológicos) e externos (ambientais) se impõe aos agentes, impedindo que este realize todos os procedimentos computacionais necessários para alcançar o resultado ótimo nas situações cotidianas de alta complexidade. Assim, a racionalidade limitada e os custos de mapeamento de todas as informações disponíveis, essencial a escolha ótima, implicam informações incompletas e, conseqüentemente, a escolha dos indivíduos, em especial as de consumo, não são ótimas, mas satisfatórias.

O mapeamento das escolhas alternativas e seus resultados possíveis pode ser gradualmente ampliado, pois diferentemente do que ocorre na teoria da escolha racional – onde todas as alternativas são avaliadas antes da escolha ser tomada –, o real processo de decisão dos indivíduos normalmente ocorre por avaliação sequencial destas¹¹, o que pode levar a seleção da primeira alternativa satisfatória (Simon, 1955).

Dependendo da complexidade do problema pode ser impossível a criação de uma teoria para explicar qual escolha será selecionada, em razão da incapacidade de se prever a ordem em que as alternativas satisfatórias aparecerão para o indivíduo. Em outros casos, pode ser mais simples

(10) Suposto racional, dotado de conhecimentos claros e abundantes, quando não completos, e relevantes para a tomada de decisão, bem como possuindo um conjunto de preferências bem organizadas e estáveis, e com habilidade para calcular qual, de todas as alternativas disponíveis, lhe confere a máxima utilidade (Simon, 1955).

(11) Um exemplo seria o processo de venda de um imóvel, o proprietário tem um valor que considera satisfatório, sua preferência é vender pelo maior preço, mas as ofertas não são simultâneas, e a decisão de aceitar ou vender baseia-se na informação que tem disponível a cada período (Simon, 1955).

descobrir qual será a escolha do indivíduo. Mas a dificuldade ou facilidade para encontrar alternativas satisfatórias afetam o nível aspiração (ambição) individual, e tendem a garantir a existência de uma escolha satisfatória, uma vez que a dificuldade de se encontrar uma alternativa leva o indivíduo a redefinir o que considera satisfatório com base nas alternativas disponíveis. O nível de aspiração de cada indivíduo em dado período é determinado pela experiência passada em relação aos níveis de aspiração e de realização, bem como o resultado de uma escolha pode depender não somente da alternativa selecionada no momento, mas de alternativas selecionadas em tentativas anteriores (Simon, 1955).

Além de criticar a teoria da escolha racional, Simon (1976), também apontam o problema da concepção de racionalidade substantiva da teoria econômica, que além de tornar invariante a racionalidade dos indivíduos, cortou todos os laços entre economia e psicologia, e propõe a sua substituição pela racionalidade processual. Esta concepção apresenta uma mudança significativa do indivíduo, em relação a da Economia Neoclássica, e o aproxima da concepção da Economia Institucional.

A economia “tradicional” ao abordar o comportamento individual racional, adota uma concepção diversa da psicologia cognitiva, trata-se da racionalidade substantiva, definida em termos de objetivos (maximização da utilidade ou lucro) a serem alcançados dentro dos limites impostos pelas circunstâncias (ambiente econômico). A partir dos pressupostos de que o indivíduo tem por objetivo a maximização de sua utilidade ou lucro e que este é substantivamente racional, através de cálculos matemáticos, programação linear outros procedimentos computacionais, tal indivíduo encontrará uma solução para atingir seu objetivo (Simon, 1976).

A psicologia cognitiva, também aborda a racionalidade humana, mas em termos de racionalidade processual, embora prefiram a terminologia “processo cognitivo”, considerando que a racionalidade dos indivíduos não pode ser pré-definida, pois é resultado de um processo que a gera, torna-a resultado de uma deliberação apropriada. O comportamento irracional consiste na ação impulsiva, não adequadamente deliberada. A racionalidade processual não abrange o estudo de tomada de decisões óbvias, as quais pode operar via racionalidade substantiva, que não aprofundam o entendimento do processo cognitivo humano, mas concentra-se, principalmente, no campo de resolução de problemas, atribuindo maior importância a descoberta do método usado para atingir o resultado do que no resultado em si (Simon, 1976).

Simon (1976) aponta que em problemas complexos encontrar a solução ótima (racionalidade substantiva), se esta existir, pode ser inviável, por exigir uma capacidade computacional inexistente ou altamente custosa. O autor propõe a teoria da racionalidade processual, que em vez de buscar de uma solução ótima, concentra-se na busca de uma solução satisfatória, encontrada por meio de procedimentos computacionais eficientes. Assim, a racionalidade processual integraria a abordagem da racionalidade limitada.

Ao incluir em sua análise as limitações que o organismo humano apresenta e que atribuem características peculiares aos processos cognitivos – como a incapacidade de onisciência, limitações na capacidade de processamento de informação, maior lentidão deste processo e cálculos computacionais –, bem como as atribuídas pelo ambiente incerto e complexo que permeiam sua tomada de decisões, não considerados pela concepção de racionalidade substantiva, a racionalidade processual seria mais adequada para descrever o comportamento humano real. Uma vez que tais

limitações impediriam os indivíduos de encontrar a solução ótima, a partir da análise de todas as possíveis soluções, com o auxílio de atalhos mentais (heurística), construídos com base em suas experiências passadas, os indivíduos escolhem uma solução satisfatória em um pequeno conjunto de alternativas promissoras.

Essa teoria, diferente da escolha racional, foi corroborada por testes empíricos que analisaram o processo concreto de tomada de decisões dos indivíduos e apresenta indivíduos mais complexos, cujas decisões e racionalidade apresentam limites e são influenciadas por sua personalidade, gostos, preferências, percepção, ou seja, não se trata de um indivíduo dado, uma vez que as diferenças individuais explicam escolhas não homogêneas. Além disso, extrapolando a crítica de Simon (1976) à teoria neoclássica da firma, ao se pressupor dadas as preferências, as curvas de indiferença e restrição orçamentária, a escolha ótima na teoria do consumidor neoclássica seria trivial (óbvia), e não complexa, portanto, não se situando no campo da racionalidade processual.

O custo computacional pode levar ao abandono da procura por uma solução ótima, ou ampliação das restrições, simplificação dos modelos, para se encontrar uma solução ótima viável, o que, de acordo com Simon (1976) não deixa de ser um comportamento satisfatório e não otimizador. A incerteza, decorrente da incapacidade dos indivíduos de prever de forma precisa aspectos relevantes do futuro, impede o indivíduo de comportar-se segundo a teoria da escolha racional, pautada na racionalidade substantiva. Assim, para incorporar a racionalidade processual, o autor aponta que a economia precisará desenvolver uma teoria dos processos cognitivos humanos, ou emprestá-la da psicologia.

Simon (1976) ressalta que a mente humana adquire grande montante de informação, diferentes habilidades, padrões de comportamento, repertórios de solução de problemas e hábitos, por meio do aprendizado e experiências passadas. Suas previsões são limitadas pelas informações assim adquiridas e pela capacidade de processamento destas em um ambiente de incerteza, que impossibilita previsões precisas sobre o futuro. Como estas informações, os seres humanos e o ambiente estão em constante mudança, o processo que visa explicar o comportamento econômico dos indivíduos, seu processo de tomada de decisões, deve incorporar a mudança. É por adotar premissas invariáveis, que a teoria econômica neoclássica falhou em descrever o comportamento dos indivíduos em sua teoria da escolha racional e em sua teoria do consumidor, por serem inconsistentes com um contínuo processo de mudança da forma de pensar e agir dos indivíduos, e seu impacto nos processos decisórios destes e na economia. A mudança em direção a racionalidade processual, que considera os limites da racionalidade dos indivíduos e suas implicações no processo decisório, seria consequência da incorporação da incerteza na análise econômica e das reais complexidades que envolvem o processo da tomada de decisão.

Deste modo, ao contrário do postulado pela Economia Neoclássica, a Racionalidade Limitada e Processual acrescenta à capacidade cognitiva de escolha racional dos consumidores, a influência dos fatores psicológicos. Além disso, a própria incerteza inerente a economia leva a rejeição do postulado de maximização de utilidade. Nesse contexto, em qualquer processo de tomada de decisão, o consumidor não busca uma solução ótima, mas, escolhe entre alternativas satisfatórias. O consumidor busca sempre a melhor entre elas, sem a necessidade de maximização da utilidade, e sua escolha, por ser influenciada por sua experiência passada, que amplia os modelos mentais que auxiliam nesse processo, pelo ambiente incerto, e pelos limites de captação, armazenamento e

processamento de informação do organismo humano, não é invariável e homogênea (Simon, 1955; Melo; Fucidji, 2016).

Apesar da base teórica da Racionalidade Limitada se localizar na vida organizacional, para Santos (2015), em qualquer momento do processo de decisão, o consumidor poderá sofrer a influência de elementos comportamentais, sejam elas limitações cognitivas próprias ou de terceiros. Além do ambiente, e do mercado, ser incerto e dinâmico, com constantes alterações nos preços – contrastando com a teoria neoclássica –, baseado em Freud (1976), o autor ressalta as influências do inconsciente sobre o processo de decisão, especialmente as de consumo, e como estas, ao se oporem a escolha racional, se contrapõe, também aos pilares da Teoria Neoclássica do Consumidor. Assim, os elementos comportamentais são os fatores de maior peso frente as decisões de consumo dos indivíduos.

Os autores da Economia Comportamental destacam uma diversidade de fatores que podem influenciar as decisões dos consumidores, como precursor da Psicologia Econômica, Gabriel Tarde aponta que os elementos psicológicos deveriam ser considerados nas análises dos fenômenos econômicos. Em 1902, Tarde publicou o livro *La psychologie economique*, que é considerado o marco oficial do nascimento da área da Economia Comportamental. Contrariando a visão neoclássica sobre as decisões do consumidor, esta vertente do pensamento econômico defende a ideia de que existe uma realidade formada por indivíduos que tomam decisões com base em: “hábitos, experiências pessoais [...] tomam decisões rapidamente; têm dificuldade de conciliar interesses de curto e longo prazo; e são fortemente influenciadas por fatores emocionais e pelas decisões daqueles com os quais interagem” (Bianchi; Ávila, 2015, p. 14).

Criticando tanto a excessiva racionalidade da teoria do consumidor e da escolha racional quanto a excessiva padronização do comportamento de consumo dos indivíduos de muitas teorias e modelos psicológicos Richers (1984), ressalta as influências comportamentais endógenas (personalidade, incerteza, memória, aprendizagem etc.) e exógenas (informações objetivas, comunicações induzidas e grupos de referência) no processo de decisão do consumidor descrito em cinco etapas: predisposição, busca, avaliação, escolha e reação. Segundo o autor, os fatores culturais, preconceitos, valores, crenças, opiniões etc., influenciam o comportamento do consumidor por meio de sua personalidade, uma vez que são importantes elementos de formação desta. O processo de desenvolvimento da personalidade se relaciona a experiência de vida dos indivíduos e de sua inserção social, ou seja, o contato com a família, ambiente de trabalho, lazer e meios de comunicação, que moldam o comportamento, as expectativas, os próprios hábitos de consumo dos indivíduos.

Além dos fatores pessoais, culturais, sociais, tem-se os fatores psicológicos, que também influenciam as escolhas dos consumidores, são eles: a motivação, a percepção, a aprendizagem e as crenças e atitudes.

3 Economia Neoclássica versus Economia Comportamental

Analisando-se os pressupostos relativos às vertentes Neoclássica e Comportamental, nota-se que ambas não possuem características comuns (Quadro 1). Pelo contrário, o incremento de fatores psicológicos na última mostra que os sentimentos humanos interferem diretamente na tomada de decisões individuais, especialmente as relacionadas ao consumo.

Quadro 1

Diferença entre pressupostos da Economia Neoclássica e Comportamental no que se refere ao comportamento do consumidor

Economia Neoclássica	Economia Comportamental
Indivíduo racional	Indivíduo com racionalidade limitada, pode agir de forma irracional ocasionalmente
Maximiza a utilidade	Não maximiza utilidade
Não é possível a intervenção do governo na definição dos preços	Pode haver intervenção do governo na definição dos preços
A informação disponível é completa	A informação disponível não é completa
O tomador de decisão tem capacidade ilimitada de processamento das informações	O tomador de decisão tem capacidade limitada no processamento das informações
O consumidor sempre toma decisão de acordo com a melhor opção disponível	O consumidor toma decisão baseado na escolha satisfatória
Situações simples de incerteza	Não é algo simples lidar com a incerteza
Apenas a racionalidade explica as atitudes dos consumidores	Inserção de conceitos da Psicologia, para explicar as atitudes dos consumidores
O consumidor tem habilidades matemáticas e para cálculos, minimizando gastos /custos	O consumidor age impulsionado por diversos fatores. Nem sempre minimiza seus custos
O mercado é estático e os preços são dados pela interação entre a oferta e a demanda	O mercado é dinâmico. Os preços podem sofrer bastantes alterações por fatores externos

Fonte: Elaboração própria.

Embora mais próxima ao comportamento real dos consumidores, por incorporar um ambiente complexo e incerto na análise, com suas respectivas influências sobre o processo decisório deste, bem como por abranger mais facetas dos indivíduos que o tornam singulares, os modelos de racionalidade limitada e processual da economia comportamental ainda não e abrangem um papel realmente ativo do indivíduo na economia e na sociedade, no sentido de provocar mudança nas estruturas socioeconômicas. Seu foco consiste em modelos de tomada de decisão dos indivíduos e como estes reagem aos incentivos do ambiente, e não em como podem alterar o ambiente em que se inserem.

Assim, tanto a Economia Neoclássica quanto a Comportamental não ressaltam a interação entre os campos da microeconomia e da macroeconomia tendo como ponte a ação dos indivíduos. A maior centralidade do indivíduo na teoria econômica é encontrada na Economia Institucional, tema da próxima seção.

4 A revolução do papel do indivíduo: a Economia Institucional

A economia institucional surgiu nos Estados Unidos, se consolidando nas décadas de 1920 e 1930, a partir das obras de Thorstein B. Veblen. Este autor além de criticar a teoria neoclássica propôs uma maior aproximação da economia à teoria evolucionária da biologia, que melhor descreveria o ambiente socioeconômico, caracterizado por contínuo processo de mudança, inerentemente incerto, que molda e é moldado pela ação individual. Segundo a economia institucional o sistema econômico além de mais abrangente que o mercado, consiste em um processo cultural contínuo com elementos que coevoluem através de uma sequência cumulativa de causa e efeito (causação cumulativa). A

cultura é um produto da contínua interdependência entre os indivíduos e subgrupos, que através da socialização são moldados pelo ambiente cultural em que se inserem, mas através de seus comportamentos, reforçam ou modificam os elementos culturais. Portanto, o comportamento individual, apesar de moldado pelo ambiente em que se insere, pode moldá-lo por meio de suas ações (Samuels, 1995). Essa perspectiva torna inseparáveis as análises microeconômicas das análises macroeconômicas.

Dugger (1988) destaca uma outra ramificação do Institucionalismo Original¹², baseado em Veblen, o Institucionalismo Radical, que recebe esse adjetivo em razão de sua crítica ao capitalismo corporativo e a, ideologia que o justifica, a escola neoclássica.

Isto posto, embora outros institucionalistas atribuam um importante papel ao indivíduo em suas teorias¹³, o foco desta análise, abordada na próxima seção, será a visão de Veblen – caracterizada pelo papel central atribuído ao indivíduo, analisado em termos de instintos e hábitos, e ampliando o seu papel e impacto na economia, deixando de ser um mero consumidor e se transformando em um agente da evolução das estruturas e instituições – e da racionalidade individual do Institucionalismo Radical.

4.1 O indivíduo em um contexto evolutivo

Em 1898, ao questionar a razão da economia não ser uma ciência evolucionária, Veblen, estabeleceu a gênese da economia institucional, a partir de uma crítica a teoria econômica neoclássica com sua noção de equilíbrio, tendência do mercado a alcançar resultados benevolentes (ou a um ótimo), e seu indivíduo hedonista, passivo, inerte e imutável.

Propondo a análise econômica a partir de uma abordagem evolutiva (pós-darwiniana), que entende a economia como um processo de constante mudança, autossustentável, não teleológico e sem fim, um processo de causação cumulativa, que se move sobre o “material humano”, Veblen (2017, p. 46) apresenta uma nova concepção de indivíduo e de sua interação no processo econômico, segundo a qual o indivíduo e o ambiente estão em constante mutação através de sua interação: “A história da vida econômica do indivíduo é um processo cumulativo de adaptação dos meios aos fins que muda cumulativamente à medida que o processo continua; tanto o agente quanto seu ambiente são, em qualquer momento, o resultado do processo passado”.

(12) Outros expoentes, do que veio a ser conhecida por Antigo Institucionalismo (ou Institucionalismo Original), são dos discípulos de Veblen, John R. Commons e Wesley C. Mitchell. Nos anos 1960 surgiu uma nova vertente da economia institucional, a Nova Economia Institucional (NEI), que incorpora elementos da teoria econômica neoclássica à economia institucional, com foco nos custos de transação, seus expoentes são Ronald H. Coase, Douglas C. North e Oliver E. Williamson. Uma terceira vertente se formou, retomando as ideias de Veblen e do Institucionalismo Original e com uma visão crítica a economia neoclássica e a NEI, trata-se do Neoinstitucionalismo, cujos expoentes são Geoffrey M. Hodgson, William Dugger, Malcolm Rutherford e Warren J. Samuels. Enquanto a NEI se aproxima da tradição da economia ortodoxa, adotando o individualismo metodológico desta, bem como presumem como dados tanto o indivíduo quanto suas preferências, o institucionalismo original e o neoinstitucionalismo são críticos da economia neoclássica e assumem uma concepção diferente de indivíduo (Samuels, 1995). Por enfatizar a importância tanto do indivíduo quanto da estrutura para explicar os fenômenos socioeconômicos, o Institucionalismo vebleniano supera o reducionismo (tanto do individualismo metodológico, quanto do coletivismo metodológico – que reduz a explicação dos fenômenos sociais as estruturas).

(13) Como Commons (2017) que ressalta a capacidade de escolha destes, sua vontade, que consiste na diferença da economia para as ciências físicas, apontando a necessidade do desenvolvimento de uma psicologia institucional e aborde a economia como comportamental.

Ao identificar as instituições como unidade de seleção evolucionária, Veblen, ressaltou o componente inercial destas, ou seja, sua capacidade de reter e transmitir entre as gerações, hábitos de pensamento passados. Esse caráter durável das instituições possibilitou uma rápida evolução ontogenética humana, apesar da lenta evolução biológica dos indivíduos (Hodgson, 1998).

Hodgson (1992) destaca que a metodologia darwiniana adotada por Veblen o levou a criticar a teoria econômica do *mainstream*, principalmente em razão da concepção do indivíduo, que como sujeito a um processo evolucionário (os indivíduos e as instituições são, para Veblen, unidades de seleção evolucionária), não poderia ser tomado como dado, em termos hedonistas. Conceição (2002) ressalta que na teoria econômica evolucionária vebleniana, os instintos e hábitos determinam e são determinados pela evolução econômica. O hábito define a forma que os indivíduos veem e percebem os fatos e eventos, e, portanto, sua forma de agir. Assim, essa teoria enfatiza como a interação entre os indivíduos, as instituições e a natureza evolucionária do processo econômico resultam em diferentes tipos de economia.

A crítica de Veblen, ao indivíduo na concepção neoclássica¹⁴, como “uma calculadora relâmpago de prazeres e dores”, evidencia a irrealidade de se pressupor os agentes com habilidades computacionais rápidas e ilimitadas. Por isso, Hodgson (1992) aponta que a economia institucional pode ter inspirado o behaviorismo de Herbert Simon. Para Veblen, o que move os indivíduos é mais uma questão de hábitos e propensões inatas do que de interesse material calculado. Quando a “ausência de antecedente e consequente”, aponta a falta de uma explicação evolucionária da origem do indivíduo (Hodgson, 1992; Rutherford, 1998).

Soma-se a estas, a crítica de que este se mantém em equilíbrio a não ser quando forças externas o movem, de um lado para outro, ressaltando sua inércia e imutabilidade, pois “os estímulos que os deslocam” o “deixam intacto”, o que contrasta com a visão do indivíduo sendo moldado e moldando as estruturas e ambiente institucional. Hodgson (1992) ressalta que Veblen embora considerasse a ação econômica individual como teleológica, via instintos e hábitos como as bases dinâmicas da intenção e ação. Os instintos não eram somente biológicos, pois, também, eram formados por hábitos de pensamento acumulado pela experiência passada pelas gerações. Embora o indivíduo tenha um objetivo ao agir economicamente, o resultado desta ação para ele e para o processo evolucionário da economia não pode ser previsto e, portanto, o processo evolucionário é cego (Rutherford, 1998).

Assim, embora atribua primazia a contribuição das instituições na formação dos hábitos, preferências, e comportamento individual, Veblen não descarta a influência de fatores biológicos na formação destes e o papel dos instintos. Com tal visão, o autor torna endógeno à teoria econômica o indivíduo, considerado exógeno pela escola neoclássica, e amplia seu papel no processo de mutação das instituições e estruturas, que é contínuo e não-teleológico, sequência sem fim de causa e efeito, e a mais fiel descrição da vida econômica. A sua concepção de indivíduo é semelhante à adotada, posteriormente, pela economia comportamental, o que o colocaria, junto a Economia Institucional, na posição de precursor desta escola, embora, diferente dela não analisa separadamente os papéis do

(14) “A concepção hedonista do homem é o de uma calculadora relâmpago de prazer e dor, que oscila como um glóbulo homogêneo de desejo por felicidade sob o impulso de estímulos que o deslocam, mas o deixam intacto. Ele não tem antecedente nem precedente. Ele é um dado humano isolado, definitivo, em equilíbrio estável, exceto pelos golpes das forças atuantes que os deslocam de uma direção a outra” (Veblen, 2017, p. 45).

indivíduo na economia, tendo uma teoria do consumidor que não aborda o impacto das decisões deste nas estruturas e ambientes institucionais.

Essa abordagem explica a irracionalidade de reformas institucionais, adoção de um padrão global de instituições, garantirem, *ex-ante*, o crescimento econômico, uma vez nenhum resultado de política econômica ou institucional pode ser previsto (o processo evolucionário é um voo cego, de mudança constante, tal mudança não pode ser confundida com progresso) dada a incerteza inerente ao sistema econômico, bem como a não homogeneidade da ação individual que, embora influenciada pela estrutura institucional e pelo complexo ambiente socioeconômico em que se insere, no agregado impactam no processo de mudança institucional e econômica.

Rutherford (1998) destaca que para Veblen o que muda constantemente em tal processo da vida econômica é o indivíduo, seu conhecimento, habilidades e hábitos de pensamento, que afetam suas ações e seus objetivos e direções. Sua ação é determinada pelas circunstâncias do seu temperamento, produto de traços hereditários e experiências passadas, transmitidas por um corpo de tradição e cultura construídos cumulativamente.

Veblen define as instituições como “hábitos estabelecidos de pensamento comuns à generalidade dos homens”, estes hábitos são moldados, ou gravados, pela cultura, pela prática ou pela tecnologia, não somente pelos instintos. Entendendo a evolução econômica e individual, como fruto da interação entre o indivíduo e o ambiente institucional, Veblen rejeitou tanto o reducionismo biológico, que explicava os fenômenos sociais em termos do indivíduo e de sua biologia, quanto o individualismo metodológico, da Escola Neoclássica e da NEI, que toma o indivíduo e suas características comportamentais, como dado, como uma figura abstrata com interesses, preferências, desejos, objetivos, necessidades, entre outros, determinados de forma exógena. Entendendo a importância da interação indivíduo, visto como um ser social e particular, e ambiente institucional, ou seja, Veblen também rejeitou o coletivismo metodológico (Hodgson, 1993, 1998). Embora o indivíduo reaja as circunstâncias ambientais, seu comportamento pode gerar mutações nesse ambiente, alterando as estruturas socioeconômicas. Tal comportamento não é somente voltado a busca do autointeresse.

Veblen destacou as múltiplas influências sociais sobre os indivíduos, e sua crítica à escola neoclássica continua atual. Embora sua contribuição para a economia seja significativa, Hodgson (1992) destaca que em razão do nível de desenvolvimento da teoria evolucionária na biologia, em sua época, e de sua ambição de descrever um sistema econômico em tal nível de complexidade, e, por sua aversão a sistematização, Veblen não desenvolveu uma teoria econômica sistematizada. Rutherford (1998) também destaca o não desenvolvimento do programa deixado por Veblen, que permanece “incompleto”. Assim, existe uma agenda aberta para os neoinstitucionalistas, ou para a economia evolucionária, contribuir com seu desenvolvimento.

Dugger (1988) apresentando os conceitos centrais de uma abordagem institucional, definida como radical, em razão de sua crítica ao capitalismo, neoclassicismo e oposição a NEI, ou seja, retorno as ideias centrais da obra de Veblen, chama a atenção para a distorção da racionalidade individual provocada pela “falsa consciência” gerada na população por mitos autorizados, criados

através do uso conjunto de poder e *status* pela elite, visando a manutenção do *status quo*. Segundo o Institucionalismo Radical, a Economia Neoclássica consiste na ideologia que justifica o *status quo*¹⁵.

Os institucionalistas radicais acreditam que a racionalidade individual, e inclusive o óbvio interesse de classe, podem ser distorcidos por mitos autorizados, especialmente em sociedades de classes. Os mitos autorizados são os que capacitam o topo de uma sociedade estratificada a manter sua posição social e a exploração das classes mais baixas, sem resistência e, inclusive com o apoio destas. Estes mitos são de dois tipos: i) o tipo que culpa o destino pela exploração da sociedade estratificada; ii) o tipo que culpa a vítima da exploração por ser explorada. Assim, muitas vítimas da exploração culpam a si mesmos por sua exploração, acreditando que merecem esse tratamento; ou culpam a natureza das coisas, por isso não se organizam e lutam contra seus opressores. Um exemplo de mito autorizado é o próprio mercado da economia capitalista (Dugger, 1988).

O institucionalismo radical descarta a racionalidade substantiva dos indivíduos, uma vez que estes, embora se consideram racionais começam guerras, criam tensões que podem levar a aniquilação humana por conflitos nucleares, devastam o meio ambiente desencadeando crises climáticas que ameaçam a espécie humana etc., o que atesta que a racionalidade humana é sujeita a sua própria perspectiva e a influência dos mitos autorizados que levam os indivíduos a emular o comportamento de classes ou estratos superiores da sociedade, em vez de buscar mudar o sistema que os exploram, tentam fazer parte dele. Com isso, buscam explicar como as pessoas realmente pensam e em que acreditam, e como sua forma de pensar e seus valores determinam e são determinados pelo comportamento econômico (Dugger, 1988).

Um exemplo dessa emulação seria trabalhadores que conseguiram acumular um pequeno capital, passar a viver do trabalho de outros indivíduos, ou o desejo de parcela da classe trabalhadora, de se tornar capitalista, em vez de lutar pela mudança do sistema para um em não se possa viver do trabalho alheio. Dugger (1988), ressalta que neste ponto o institucionalismo radical, explica aos marxistas a dificuldade da propagação da consciência de classe aos trabalhadores, que possibilitaria sua união para demandarem melhores condições de vida e trabalho ou para realizarem sua revolução. Além de apresentar um programa de políticas práticas, descrito como implícito à Economia Institucional, especialmente em sua vertente radical que não defende mudanças incrementais, mas uma reestruturação fundamental do capitalismo corporativo, em razão de sua rejeição do pressuposto de benevolência automática dos mercados. Sua proposta consiste em um planejamento econômico

(15) Essa ideia é melhor explicada por Dugger e Sherman (2002), que ressaltam os problemas da economia neoclássica, a saber: i) essa vertente ignora a mudança estrutural; ii) não analisam as mudanças incrementais resultantes da própria dinâmica capitalista que geram determinadas tendências; iii) são a-históricos (desconsideram a importância do tempo e do espaço, ou seja, das especificidades históricas), o que distorce a compreensão das diferentes sociedades; iv) apresentam uma noção muito limitada da mudança evolucionária; v) acreditam que a melhor medida contra o desemprego é não fazer nada, devido aos ajustes automáticos das economias capitalistas; vi) adotam modelos baseados em uma economia imaginária como *proxy* para explicar a realidade das economias capitalistas (modelo de Robinson Crusoe, e o modelo de Friedman que pressupõe que cada família é um produtor independente que troca sua produção livremente com outros produtores independentes). Devido a essa distância entre a teoria neoclássica e a realidade, evidenciada pela sua incapacidade de explicar de forma endógena as crises etc., a manutenção desta teoria como teoria econômica convencional apesar das evidências empíricas não corroborarem com ela, se explica por esta consistir em um mito autorizado, importante para a manutenção da ordem social vigente. Cabe destacar, ainda segundo os autores, que os mitos autorizados são produtos da evolução cultural, e não decorrem de conspirações individuais ou de grupos específicos. Dugger (1988) aponta que diferentemente da teoria neoclássica, o marxismo e o institucionalismo radical são opostos ao *status quo*, ao enfatizarem a necessidade de uma mudança no sistema para possibilitar maior igualdade entre os indivíduos, embora Veblen ressaltasse a improbabilidade desta, e não concebiam a evolução socioeconômica como um processo determinista ou progressista.

democrático para substituí-los, o que em virtude de sua radicalidade democrática, só se efetivaria pela ação dos indivíduos.

Essas abordagens institucionais, além de atribuir papel central ao indivíduo no processo de transformação das estruturas e ambientes institucionais, apresentam uma maior interação entre a microeconomia e a macroeconomia, evidenciando a impossibilidade de um estudo reducionista de qualquer uma destas áreas, uma vez que seu entendimento demanda uma análise conjunta.

O papel do indivíduo não se restringe a mero consumidor, ele não é determinado de forma exógena, sua concepção compreende mais do que sua motivação, mas fatores que influenciam sua visão de mundo, suas escolhas e seu comportamento, determinados por fatores biológicos, culturais e pelas estruturas de poder da sociedade em que se insere e herdadas de gerações passadas. Este não é um ser imutável, constante, sujeito a forças externas, mas uma força ativa de transformação, num processo contínuo de coevolução. Essa concepção do indivíduo embora em parte semelhante a concepção da Economia Comportamental, o que evidencia o papel de Veblen, e da Economia Institucional, como precursores desta escola, não foi integrado em sua plenitude.

A negligência da visão do importante papel ativo e central do indivíduo na economia, como elemento essencial para a transformação das estruturas e instituições, indica que como Rutherford apontara, o programa de Veblen continua uma agenda em aberto. Mas, sobretudo, implica empobrecimento da análise econômica ao atribuir a reforma institucional, com a adoção de um padrão global de instituições, um poder de garantia de crescimento econômico, como as reformas econômicas do Consenso de Washington o fez no passado. A análise empírica da situação dos países que adotaram tais medidas evidenciou que essa garantia de crescimento não foi efetivada, muito pelo contrário, a adoção de tais reformas aprofundou a pobreza, desigualdade e insegurança alimentar de muitos países¹⁶. Ante a repetição dessa história que agora se apresenta como farsa é urgente o surgimento de uma nova teoria econômica, que se preocupe em incorporar o real padrão de comportamento humano e seu importante papel no processo de mutação das estruturas e instituições, ou seja, sua relação com a economia. Essa teoria passa pelo resgate da análise vebleniana, do Institucionalismo Original e de sua vertente mais radical¹⁷.

Considerações finais

No presente artigo fez-se um estudo sobre a Teoria Neoclássica, tendo como pressupostos a Teoria Neoclássica do Consumidor e a Teoria da Escolha Racional, e a Economia Comportamental com base na Racionalidade Limitada e Processual, no que se refere à tomada de decisão do consumidor, comparando-as, bem como a análise da Economia Institucional vebleniana e do Institucionalismo Radical, e a importância central do papel do indivíduo para a transformação socioeconômica.

Na Teoria Neoclássica o indivíduo é abordado sob o pressuposto do *homo economicus*, ou seja, considerando somente a sua faceta econômica, preocupado com a maximização de sua

(16) Os eventos históricos são, segundo Hilferding “o melhor de todos os marxistas”.

(17) Está além do escopo deste trabalho analisar a compatibilidade desta teoria com outras vertentes heterodoxas, embora possua muitos elementos comuns com a teoria de Marx, Keynes, pós-keynesianos, Schumpeter, neoschumpeterianos e evolucionários. Alguns trabalhos que abordam essas relações são: Dugger e Sherman (2002) e Hodgson e Callinicos (2001), Conceição (2019, 2008), Atkinson e Oleson Jr. (1998).

satisfação, é um agente racional e calculista, que toma as decisões considerando os custos e benefícios de cada alternativa. Essa abordagem apresenta um papel passivo e impessoal aos indivíduos, que reagem as circunstâncias que lhes são impostas. Impessoal, pois características importantes para a singularidade destes indivíduos (como gostos, preferências, moral, experiência de vida etc.) são abstraídas da análise, assim como outras motivações além dos interesses materiais (do seu autointeresse). Passivo, pois estes indivíduos não têm capacidade (ou necessidade), nem interesse, em realizar transformações nas estruturas socioeconômicas. Os choques exógenos são perturbações temporárias, pois a tendência ao equilíbrio e o autoajuste dos mercados implicam retorno ao equilíbrio (e a interferência gera resultados ineficientes). Assim, os indivíduos se adequam aos choques exógenos, e seu comportamento padrão (autointeressado, racional e maximizador) é previsível e conduz o sistema ao equilíbrio ótimo.

A Economia Comportamental rejeita o indivíduo da teoria neoclássica, ao considerar as limitações (ambientais e biológicas) impostas a capacidade de coleta e processamento de informação, a singularidade dos indivíduos que influencia os atalhos mentais construídos para abreviar o processo de tomada de decisão, a evolução dessa heurística com o acúmulo das experiências de vida, a incerteza inerente ao ambiente de tomada de decisão, entre outros. Com isso, na abordagem da Economia Comportamental os indivíduos e suas escolhas não são homogêneos, padronizados ou previsíveis. Embora essa vertente se aproxime do comportamento real dos indivíduos, e atribua mais facetas a este, além da econômica centrada no autointeresse, ainda não atribuiu a eles um papel ativo na economia, uma vez que se concentra no comportamento de consumo, processo de tomada de decisão e reação as mudanças do ambiente socioeconômico.

Provável precursora da Economia Comportamental, a Economia Institucional Original, com sua forte crítica a teoria neoclássica (e seu indivíduo inerte, passivo, hedonista e imutável), também apresenta uma visão multifacetada do indivíduo. Em sua concepção inovadora, este é formado por hábitos e instintos, que lhes são transmitidos não somente por fatores biológicos, mas pela interação com o ambiente. O aprendizado, a cultura, as experiências de vida, moldam a visão de mundo, os gostos, as preferências, a moral e o comportamento dos indivíduos. Contudo, em vez de conceber o indivíduo simplesmente como passível e imutável, moldado pelo ambiente em que se insere, com comportamento padronizado e previsível, o Institucionalismo Original, entende que o ambiente inerentemente incerto e em contínua mutação, também é moldado pelas ações individuais. Estas ações embora intencionais (teleológicas) possuem resultados imprevisíveis, em razão da complexidade e incerteza inerente ao ambiente. Ainda mais no agregado, uma vez que o comportamento dos indivíduos é heterogêneo (não é padronizado), devido à singularidade individual, diversidade de motivações, preferências, objetivos, entre outros fatores. Portanto, não se pode prever o impacto do conjunto de ações individuais na mudança do ambiente. Destarte, o institucionalismo original ressalta a impossibilidade do indivíduo ser entendido fora de uma análise conjunta de elementos da microeconomia e da macroeconomia.

Embora imprevisíveis, os indivíduos geram mutações nas estruturas e instituições socioeconômicas. A própria definição de instituições, segundo Veblen, revela esse papel ativo do indivíduo na sociedade e, conseqüentemente, na economia, “hábitos de pensamento comum a generalidade dos homens”. Hábitos que são formados pela interação entre os homens e o ambiente, ambos estão em constante mutação por meio dessa interação. Nesse sentido, as ações individuais (micro) e seus resultados, formam a macro. O crescimento econômico, a reversão dos danos

ambientais, a proteção do meio ambiente, a melhoria na distribuição de renda etc., seriam resultados das ações individuais, revelando o papel ativo dos indivíduos na economia e na sociedade.

O Institucionalismo Radical evidencia a complexidade desta análise destacando a irracionalidade, a subjetividade implícita na percepção individual e a influência dos mitos autorizados que distorcem a objetividade, racionalidade e interesses dos indivíduos, afetando suas escolhas e ações, e contribuindo para a manutenção da ordem social atual, mesmo sendo esta prejudicial e grande parcela da população. Isso porque, os mitos autorizados distorcem a percepção dos indivíduos, visando que estes abdicuem da luta por mudança socioeconômica, e defendam o *status quo*. A mudança socioeconômica que resulte em uma sociedade mais igualitária e democrática só é factível, segundo tal abordagem, pela ação dos indivíduos guiadas por esses objetivos.

Mesmo diante da atualidade e relevância dessas discussões da economia institucional, a corrente heterodoxa desta escola de pensamento econômico está sendo negligenciada pela economia e outras áreas que estudam o indivíduo e os determinantes de seu comportamento. Mais próxima a Economia Comportamental, do que da Neoclássica, Veblen e o Institucionalismo Radical apresentam uma abordagem do indivíduo sob uma ótica que ajuda a explicar: a não união da classe trabalhadora, em defesa de seu interesse de classe, não compreendido pelos marxistas; a emulação do comportamento da elite pela classe por ela explorada; a irracionalidade do desenvolvimento de armas com potencialidade para acabar com a humanidade; a falta de ação para evitar o aprofundamento da crise climática que potencialmente pode extinguir a vida na terra; a existência de mitos autorizados que transformam o errado em certo e o vício em virtude, entre outros.

Além disso, ante a distorção do institucionalismo, que surgiu historicamente como uma crítica a economia neoclássica, destacando a ausência de uma garantia *ex-ante* de resultado, e a inexistência de uma receita única (padrão global de institucional), dada a complexidade, especificidades históricas e incerteza, inerentes ao sistema, além da importância do padrão de comportamento individual que não é homogêneo para o processo de mudança das estruturas e ambiente institucional, é urgente o resgate do Institucionalismo Original e a construção de uma nova teoria econômica, mais preocupada com a realidade do que com modelos abstratos que não a explicam adequadamente por não incorporarem elementos cruciais desta.

Assim, enquanto a economia neoclássica e a comportamental focam em um papel limitado no indivíduo na economia e sociedade, divergindo quanto a sua racionalidade, características do ambiente em que se insere e processo de tomada de decisão, as duas vertentes institucionais atribuem um papel ativo ao indivíduo no processo de transformação das estruturas e ambientes institucionais. Este não é um ser imutável, constante, sujeito a forças externas, mas uma força ativa de transformação, num processo contínuo de coevolução.

Em razão disso, destaca-se a importância do resgate dessa agenda de pesquisa que se centra no indivíduo e em seu papel ativo para a transformação socioeconômica, não se restringindo a uma visão passiva deste ante a realidade econômica, pois como apontara Marx e Engels (2007), o importante é a transformação da realidade e não sua mera interpretação.

Referências bibliográficas

ATKINSON, G.; OLESON JR., T. Commons and Keynes: their assault on laissez faire. *Journal of Economic Issues*, v. 32, n. 4, p. 1019-1030, 1998.

- BERNSTEIN, P. L. The radically distinct notion. In: BERNSTEIN, P. L. *Against the Gods: the remarkable story of risk*. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1996. p. 215-230.
- BIANCHI, A. M.; ÁVILA, F. (Org.). *Guia de economia comportamental e experimental*. Economia comportamental. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.
- BLAUG, M. *Metodologia da economia: ou como os economistas explicam*. São Paulo: EDUSP, 1999.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. Os dois métodos e o núcleo duro da teoria econômica. *Revista de Economia Política*, v. 29, n. 2, p. 163-190, abr./jun. 2009.
- CARRERA-FERNANDEZ, J. Teoria do consumidor. In: CARRERA-FERNANDEZ, J. *Curso básico de microeconomia*. Salvador: EDUFBA, 2009. p. 67-114.
- CHANG, H. J. Que desabrochem cem flores: como “fazer” economia. In: CHANG, H. J. *Economia: Modo de Usar – Um guia básico dos principais conceitos econômicos*. 1. ed. São Paulo: Portfolio-Penguin, 2015. p. 105-158.
- COMMONS, J. R. Economia institucional. In: SALLES, A. O. T.; PESSALI, H. F.; FERNANDEZ, R. G. (Org.). *Economia Institucional: fundamentos teóricos e históricos*. São Paulo: Editora Unesp, 2017. p. 67-80.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 6, n. 2, p. 119-146, 2002.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. Além da transação: uma comparação do pensamento dos institucionalistas com os evolucionários e pós-keynesianos. *Revista de Economia*, v. 7, n. 3, p. 621-642, set./dez. 2007.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. Decisão, animal spirits e incerteza: uma aproximação institucionalista da abordagem de Keynes. In: FEIJÓ, C.; ARAÚJO, E. (Org.). *Macroeconomia moderna: lições de Keynes para economias em desenvolvimento*. 1. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2019. p. 3-13.
- DUGGER, W. M. Radical institutionalism: basic concepts. *Review of Radical Political Economics*, v. 20, n. 1, p. 1-20, 1998.
- DUGGER, W.; SHERMAN, H. J. *Reclaiming evolution: a dialogue between Marxism and institutionalism on social change*. Routledge, Paris and New York, 2002.
- FEIJÓ, R. L. C. *História do pensamento econômico*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- FERREIRA, V. H. M.; CARVALHO, D. S. F. *Comportamento do consumidor*. Livro didático. Palhoça: UnisulVirtual, 2010.
- HESKETH, J. L.; COSTA, M. Construção de um instrumento para medida de satisfação no trabalho. *Revista de Administração de Empresas*, v. 20, n. 3, p. 59-68, 1980.
- HODGSON, G. M. Thorstein Veblen and post-Darwinian economics. *Cambridge Journal of Economics*, v. 16, n. 3, p. 285-301, 1992.
- HODGSON, G. M. Institutional economics: surveying the ‘old’ and the ‘new’. *Metroeconomica*, v. 44, n. 1, p. 1-28, 1993.
- HODGSON, G. M. On the evolution of Thorstein Veblen’s evolutionary economics. *Cambridge Journal of Economics*, v. 22, p. 415-431, 1998.
- HODGSON, G.; CALLINICOS, A. *Institutionalism versus Marxism: perspectives for social science – a debate between Geoffrey Hodgson and Alex Callinicos*. The University of Hertfordshire Business School, 2001. p. 1-16. (Working Paper Series).

- KEYNES, J. M. *A Teoria Geral do Emprego do Juro e da Moeda*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- MANKIWI, N. G. *Introdução a economia*. São Paulo: Cengage Learning, 2015.
- MARX, K.; ENGELS, F. *A ideologia alemã: crítica da mais recente filosofia alemã em seus representantes Feuerbach, B. Bauer e Stirner, e do socialismo alemão em seus diferentes profetas*. São Paulo: Boitempo, 2007.
- MARX, K. *O 18 de brumário de Luís Bonaparte*. Tradução Nélcio Schneider. São Paulo: Boitempo, 2011.
- MELO, T. M.; FUCIDJI, J. R. Racionalidade limitada e a decisão em sistemas complexos. *Revista de Economia Política*, v. 36, n. 3, p. 622-645, 2016.
- MILL, J. S. Da definição de economia política e do método de investigação próprio a ela. In: BENTHAM, Stuart Mill. São Paulo: Abril Cultural, 1974 [1936]. p. 291-315. (Os pensadores).
- OLIVEIRA, J.; BONINI, P. Racionalidade e impulsos como determinantes da decisão de consumo. In: ENCONTRO DE ECONOMIA CATARINENSE, 7. Florianópolis, SC, 2013.
- PINDYCK, R.; RUBINFELD, D. *Microeconomia*. 8. ed. São Paulo: Pearson, 2014.
- RICHERS, R. O enigmático mas indispensável consumidor: teoria e prática. *Revista de Administração*, v. 19, n. 3, p. 46-56, 1984.
- ROBINS, L. The subject-matter of economics. In: ROBINS, L. *An essay on the nature and significance of economic science*. London: MacMillan, 1932. p. 1-22
- RUTHERFORD, M. Veblen's evolutionary programme: a promise unfulfilled. *Cambridge Journal of Economics*, v. 22, p. 463-477, 1998.
- SAMUELS W. J. The present state of institutional economics. *Cambridge Journal of Economics*, v. 19, p. 569-590, 1995.
- SANTOS, E. O. *Economia comportamental e a decisão do consumidor: a contribuição da(s) racionalidade(s)*. Trabalho de conclusão de curso. Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2015.
- STERNBERG, R. J.; STERNBERG, K. Decision making and reasonin. In: STERNBERG, R. J.; STERNBERG, K. *Cognitive psychology*. 6. ed. Wadsworth: Cengage Learning, 2012. p. 487-529.
- SIMON, H. A. A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 69, n. 1, p. 99-118, 1955.
- SIMON, H. A. From substantive to procedural rationality. In: KASTELEIN, T. J.; KUIPERS, S. K.; NIJENHUIS, W. A.; WAGENAAR, G. R. (Ed.). *25 years of economic theory*. Springer, Boston, MA, 1976. p. 65-86.
- SMITH, A. *A riqueza das nações: investigação sobre a natureza e suas causas*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. v. 1. (Os Economistas).
- SMITH, A. *A riqueza das nações: investigação sobre a natureza e suas causas*. São Paulo: Abril Cultural, 1983a. v. 2. (Os Economistas).
- VEBLER, T. B. Por que a Economia não é uma ciência evolucionária? In: SALLES, A. O. T.; PESSALI, H. F.; FERNANDEZ, R. G. (Org.). *Economia institucional: fundamentos teóricos e históricos*. São Paulo: Editora Unesp, 2017. p. 31-52.
- WARD, H. Rational choice. In: MARSH, D.; STORKER, G. *Theory and methods in political science*. 2. ed. Basingstoke et al.: Palgrave Macmillan, 2002. p. 65-89.