

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E ATUÁRIA
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

VICTOR VERONESI DIAS

A ética implícita da Ciência Econômica

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Econômicas da Universidade de São Paulo como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Economia

Orientador: Prof. Dr. Sérgio Almeida

SÃO PAULO
2022

FICHA CATALOGRÁFICA

Veronesi Dias, Victor

A Ética Implícita da Ciência Econômica – São Paulo, 2022.

45 páginas

Área de concentração: História do Pensamento Econômico.

Orientador: Prof. Dr. Sérgio Almeida.

Monografia de Bacharel – Universidade de São Paulo.

1. Ética; 2. Metodologia; 3. Homem Econômico

Aos meus pais Flora e Antonio Carlos, e aos avós Argemiro e Margarida que tanto
gostariam de ter visto esse dia chegar.

AGRADECIMENTOS

Ao Prof. Dr. Sergio Almeida, que aceitou o desafio de seguir com esta pesquisa de assunto tão relevante e extenso.

Aos meus colegas de faculdade que tornaram isso possível: Theo, Rangel e Gustavo. À minha irmã Sophia que testemunhou o processo, e à Teresa. À professora Dr. Laura Mattos, cujos ensinamentos tanto me marcaram.

“Quando nossos sentimentos passivos são quase sempre tão sórdidos e tão egoístas, como é que nossos princípios ativos muitas vezes devem ser tão generosos e tão nobres?”

Adam Smith

SUMÁRIO

RESUMO	VII
ABSTRACT	VIII
1 INTRODUÇÃO	9
2 MODELOS DE RACIONALIDADE	14
2.1 PRIMEIROS MODELOS DE RACIONALIDADE	14
2.2 MODELOS DE RACIONALIDADE INCOMPLETA	20
3 A LÓGICA DE AUTO-INTERESSE DOS MODELOS ECONÔMICOS	27
4 CUSTO-EFETIVIDADE COMO ÉTICA IMPLÍCITA	34
5 CONCLUSÕES	41
REFERÊNCIAS	43

RESUMO

DIAS, Victor Veronesi. **A ética implícita da Ciência Econômica.**

O presente trabalho discute, através da avaliação de diferentes abordagens metodológicas em relação à Ciência Econômica, levantamentos éticos sobre esse campo do conhecimento. Em contraponto à máxima de que a economia é uma ciência amoral, foram analisados os modelos de “homem econômico”, figura representativa da perspectiva metodológica da área, de autores diferentes e de contextos de produção diversos. Posteriormente, com a comparação destes modelos, foram identificados elementos comuns e divergentes no tangente a essas abordagens. Essas similaridades possibilitaram a proposição de que o estudo da Ciência Econômica parte sim de pressupostos éticos da ação individual. Portanto, o trabalho conclui que a Ciência Econômica, em sua ampla maioria de estudos e propostas, reafirmaria uma ética implícita. Espera-se, dessa forma, levantar questionamentos acerca da produção científica da área, e contribuir para debates relativos à metodologia da economia e à ética.

Palavras-chave: Ética, Metodologia, Homem Econômico, História do Pensamento Econômico.

Classificação JEL: B10; B12; B31

ABSTRACT

DIAS, Victor Veronesi. **The implicit ethics of economic science.**

The present work discusses, through the evaluation of different methodological approaches to the Economic Science, ethical surveys in relation to this field of knowledge. In counterpoint to the maxim that economics is an amoral science, we analyzed different models of "economic man", a representative figure of the methodological perspective of the area, by a series of authors and from diverse production contexts. Later, with the comparison of these different models, we identified common and divergent elements regarding these approaches. These similarities enabled the proposition that the study of Economic Science does start from ethical assumptions of individual action. Therefore, the paper concludes that not only does Economic Science, in its vast majority of studies and proposals, does not adhere to its supposed amorality, but also that it would reaffirm an implicit ethics. It is hoped, therefore, that this study raises questions about the scientific production in the area, and to contribute to debates concerning the methodology of economics and ethics.

Key words: Ethics, Methodology, Economic Man, History of Economic Thought

JEL Classification Codes: B10; B12; B31

1 INTRODUÇÃO

A suposição de que a Ciência Econômica parte de uma perspectiva amoral é defendida e corroborada por teóricos sobre a metodologia específica de forma ampla e difundida. Tida a princípio como um braço da filosofia moral, buscando fundamentar as bases de investigação da Economia, alguns autores buscaram definir as relações entre moral e ética dentro desta área do conhecimento. As correntes de pensamento em relação a esse assunto divergem em opiniões. Há autores que constatarem que essa área do conhecimento não faria julgamentos e determinações de ordem ética ou moral, limitando-se a pesquisar apenas o aspecto material das relações. Por outro lado, há quem defenda que “não parece logicamente possível associar os dois estudos [economia e ética] de forma nenhuma além da justaposição”, como afirmaria Lionel Robbins em seu *An Essay on the nature and significance of economic science*.

Para melhor compreender a noção da moral dentro da economia, deve-se compreender como a definição da metodologia desta se estabeleceu. A motivação desta introdução não consiste em detalhar de maneira exaustiva as análises sobre ética na economia, e sim ilustrar sobre as diferentes perspectivas sobre seu papel dentro da área, como este sofreu alterações e porque a economia positiva é posta como amoral.

Em seu livro “Sobre Ética e Economia”, o economista e filósofo Amartya Sen reconhece duas origens principais para a área econômica, ambas relacionadas à política de modos diversos: a forma de relação “ética”, e a forma de relação “engenheira”. A primeira encontra exemplos em filósofos morais como Aristóteles, que elabora em “Política” e “Ética a Nicômaco” sobre questões de cunho ético, político e econômico sobre quais as formas de viver, e posteriormente avalia a realização de uma perspectiva social: “Ainda que valha a pena atingir esse fim para um homem apenas, é mais admirável e mais divino atingi-lo para uma nação ou para cidades-estados” (ROSS, 2001, pg. 2)

A ótica engenheira, em contrapartida, é apontada como focada em questões de caráter logístico acima de orientações morais: “O comportamento humano nessa abordagem baseia-se tipicamente em motivos simples e facilmente caracterizáveis”.

(SEN, 1999, pg. 12) As contribuições desta abordagem foram enormes para a solução de problemas técnicos das relações econômicas, em específico no que diz respeito ao funcionamento de mercados.

É evidente que ambas abordagens influenciaram uma à outra e que diversos pensadores mais alinhados à uma ou outra perspectiva, em maior ou menor grau, olharam para questões do domínio tradicional de ambas óticas. Em um primeiro momento, na história do pensamento econômico, não se faziam enormes distinções entre essas óticas. Autores que examinavam a distribuição de recursos e produção de riqueza frequentemente voltavam-se a inquisições sobre moral dentro de uma sociedade.

À título de exemplo, em sua célebre e difundida obra “Fábula das Abelhas”, do filósofo e médico Bernard Mandeville, registra-se de forma inédita a ideia da relação entre os vícios privados e os benefícios públicos, apontando para a disjunção entre conforto material e a moralidade. Ilustrando através de uma analogia entre uma colmeia de abelhas e a sociedade, o autor investiga os motivos e os processos morais que levam à prosperidade econômica. Do texto, que foi comentado por Smith, Hume, Keynes, e Marx, pode-se depreender sua ideia-síntese: “O barro das motivações e taras humanas— egoísmo, ganância, inveja, vaidade, lascívia, cupidez, avareza, – é o insumo indispensável para a fina porcelana da civilização.” (GIANNETTI, 2001, pg. 139) Por mais extrema que seja esta visão, as ideias de Mandeville tiveram vasta repercussão e influência em autores clássicos que examinaram a produção material e o papel da ética dentro dela.

Criticando Mandeville por sua definição de egoísmo, Smith critica a forma através da qual o autor da fábula denuncia como viciosa a mínima fruição de prazer ou contentamento derivado de conduta que deveria ser inteiramente neutra emocionalmente para ser virtuosa. (LAVAL, 2007, pg. 119) Foi este mesmo economista que salientou que “o homem, segundo os estoicos, deve considerar-se não separado e desvinculado, mas um cidadão do mundo”, e “no interesse dessa grande comunidade, ele deve em todos os momentos estar disposto ao sacrifício de seu mesquinho autointeresse”. (SEN, 1999, pg. 19). No entanto, no que alguns críticos consideram como um sistema de pensamento pouco coeso, o autor de “A

Riqueza das Nações” não se distancia das ideias de Mandeville ao comentar sobre a tendência à busca do prazer individual:

“O esforço natural de cada indivíduo para melhorar sua própria condição, quando se lhe permite ser exercitado com liberdade e segurança, é um princípio tão poderoso que ele é capaz, por si só, sem qualquer assistência, não apenas de conduzir a sociedade à riqueza e prosperidade, mas de sobrepujar uma centena de obstruções impertinentes com as quais a estupidez das leis humanas com tanta frequência estorva sua operação.” (SMITH, 2017, pg. 540)

Evidentemente, o trecho explicita a relação estabelecida entre a busca de satisfação pessoal e produção de riqueza. Cabe ressaltar que este mesmo autor foi um dos principais precursores da pesquisa sobre problemas sociais de caráter mais logísticos e organizacionais. Imersos nessa mescla entre questões de cunho ético e de cunho produtivo, economistas procuraram estabelecer estes limites dentro da economia, buscando melhor definir as fronteiras dessa área do pensamento. Autores como John Neville Keynes empenharam esforços nesse sentido. Sobre as aparentes contradições morais de Smith, ele inclusive comentou que este “não rejeitava nenhum método de investigação que podia ajudar nos estudos do fenômeno da riqueza”. (KEYNES, 2017, pg. 11). Keynes, no entanto, retoma as definições de Senior, J. S. Mill, e Bagehot para denotar o que seria o escopo positivo da ciência econômica, contrário ao escopo ético ou prático de método abstrato e dedutivo:

“Ela [a economia positiva] é descrita como neutra entre esquemas sociais competitivos. Ela fornece informações sobre as consequências prováveis de determinadas linhas de ação, mas não faz julgamentos de ordem moral, ou define o que deve ou não deve ser.” (KEYNES, 2017, pg. 13)

Ainda de acordo com o autor, a economia positiva é encarada como de forma isolada para compreender o fenômeno da riqueza de maneira separada de outros fenômenos sociais, constituindo assim uma ciência não completamente independente, mas distinta das outras ciências sociais. Partindo da dedução, essa ciência é encarada como verdadeiramente hipotética, encontrando no “homem econômico” seu principal objeto de estudo.

Este popular conceito remonta ao raciocínio de Mill na sua própria tentativa de definição da economia. De acordo com ele, a economia política (posteriormente denominada como economia positiva), “diz respeito ao homem somente enquanto um ser que deseja possuir riqueza e é capaz de julgar a eficácia comparativa dos meios para obter aquele fim”. (MILL, 1976, pg. 11). Essa “abstração de toda outra paixão ou motivo humano” que não diz respeito à obtenção de riqueza tem como propósito a identificação de um método científico para a área.

Nota-se que este autor aponta de maneira perspicaz que as conclusões determinadas a partir deste método seriam também abstratas, sendo assim necessária a combinação dos conhecimentos derivados da metodologia científica da economia política com apontamentos que vêm das outras áreas do conhecimento humano. De fato, Mill coloca essa ressalva de que pautar-se somente no raciocínio correto e nas premissas da área, sem adicionar a eles a consideração de outras causas, pode levar a imperfeições no entendimento do comportamento social.

A perspectiva dual da economia positiva e prática faz eco às primeiras definições aqui apresentadas sobre as óticas “engenheira” e “ética”, respectivamente. Há autores que criticam essa dicotomia: o próprio Neville Keynes faz eco à sua contemporânea “*new school*”, que defendia a incorporação do raciocínio histórico e indutivo ao cerne da economia política, definindo um método híbrido, ora abstrato, ora realista; ora dedutivo, ora indutivo; ora matemático, ora histórico, desafiando noções pregressas dos autores ingleses clássicos. Apesar deste debate ter espaço dentro da discussão sobre metodologia da economia, o método positivo da investigação científica desta área é amplamente predominante. A evolução da economia moderna deu mais espaço ao crescimento desta lógica, deixando de lado certas questões éticas para estabelecer a metodologia científica. Como visto, remontando às primeiras diferenciações entre o objeto de estudo da Economia, esta investigação se sustenta, mesmo entre autores que descrevem a racionalidade humana de formas diferentes, como amoral. Ou seja, o estudo do comportamento humano estabelece seus procedimentos sem julgamentos de ordem moral ou ética, limitando-se a observar, descrever e inferir sobre os fenômenos de ordem social.

As abordagens sobre o assunto são múltiplas. A investigação do papel da ética na economia data dos primórdios da ciência, e antes disso era objeto de

estudo da filosofia. Estas noções foram repensadas e teorizadas de maneiras distintas, e mesmo dentro da economia moderna há divergências sobre o tema. No entanto, é evidente que a noção da economia positiva como ciência amoral permanece como um importante fundamento do método na produção de conhecimento.

O presente trabalho tem como principal motivação uma contraposição a esta concepção de que a economia positiva parte de uma análise sem juízos de valor. Pretende-se aqui verificar, através de óticas distintas de autores que trabalham dentro deste escopo, que a investigação positiva parte sim de uma concepção moral do comportamento humano. Para tanto, este texto divide-se da seguinte forma: (i) a escolha de autores que vocalizam modelos de racionalidade humana diferentes, antagonizando perspectivas de modelos para construção da metodologia da Economia; (ii) argumentação fundamentada de que ambos autores aderem a uma lógica de custo-efetividade; (iii) partindo do passo anterior, análise da ótica dos autores como ética consequencialista. Com isso, procura-se evidenciar a ética implícita da economia positiva.

2 MODELOS DE RACIONALIDADE

Dentro da economia positiva, diferentes modelos de racionalidade foram elaborados como ponto de partida para a compreensão de escolhas individuais e comportamento humano. No presente trabalho, elege-se perspectivas distintas para ilustrar a ética implícita existente de forma ampla, mesmo em diferentes abordagens dessa área de pesquisa.

2.1 Primeiros modelos de racionalidade

Seguindo as definições estabelecidas na introdução deste texto, opta-se por analisar a perspectiva neoclássica de racionalidade, que evidencia de maneira clara as primeiras definições de racionalidade econômica que pautam o comportamento. Em seu livro “The Methodology of Economy, or How Economists Explain”, Mark Blaug traça a denominada “pré-história da metodologia econômica”, que data do século XIX. Nota-se que autores mais antigos como Adam Smith, David Ricardo e Thomas Malthus não necessariamente trabalhavam a despeito de uma metodologia estruturada – simplesmente não havia necessidade de definir uma de forma explícita entre economia normativa e positiva.

Foram autores como Nassau William Senior, John Stuart Mill, John Elliot Cairnes e posteriormente o já citado John Neville Keynes que empregaram maiores esforços nesta direção. Destes, Mill é um dos economistas que mais avança no sentido da definição de metodologia, e no modelo específico da racionalidade através da qual a ciência deveria propor investigações:

“The science... proceeds... under the supposition that a man is a being who is determined, by the necessity of nature, to prefer a greater portion of wealth to a smaller in all cases [...] Not that any political economist was ever so absurd as to suppose that mankind are really thus constituted, but because this is the mode in which science must necessarily proceed.” (MILL, 1967, pg. 312)

Mill explicita que os efeitos das causas devem ser estudados, e suas leis separadamente investigadas para compreender as situações e realizar previsões a partir de cada caso. Suas definições de homem econômico não se pautam no que a humanidade é integralmente, defendendo que isso deve prever corretamente como ela se comporta em assuntos econômicos. Na realidade, o autor sublinha a abstração de motivos econômicos específicos, como a maximização sujeita à restrições, o desejo do lazer, enquanto admite a presença de motivos de ordem não-econômica em qualquer esfera da experiência humana. Trata-se, afinal, de um homem ficcional. (BLAUG, 1992, pg. 56).

Mill define a economia política como sendo abstrata, sendo baseada em uma experiência introspectiva, com a adoção de hipóteses e pressupostos. Assim sendo, as conclusões desta ciência serviriam apenas no futuro do pretérito, ou seja, supondo que os pressupostos das quais a ciência parte seriam verdadeiros. De acordo com estas premissas, Mill estabelece leis tendenciais, ou seja, leis que operam concomitantemente e cujas ações conjuntas impactam o resultado final:

“If the force which, being the less conspicuous of the two, is called the disturbing force, prevails sufficiently over the other force in some one case, to constitute that case what is commonly called an exception, the same disturbing force probably acts as a modifying cause in many other cases which no one will call exception.” (Mill, 1836, pg. 333)

Apesar de Mill defender uma metodologia que permita o falseacionismo popperiano, fica claro que ele admite a possibilidade de que seus pressupostos sejam incompletos, o que explica a definição das *“disturbing causes”* apontadas. Em sua literatura, a definição das tendências leva isso em consideração, descartando a possibilidade de exceções às leis, elencadas sem investigação. Este autor não era desinteressado em previsões, pelo contrário. Mas sua literatura indica uma crença de que as conclusões pautadas em pressupostos simples, como o homem econômico, são igualmente asserções simplificadas do comportamento humano e social, mesmo tendo em conta as perturbações e causas de outra ordem como fatores que influenciam os resultados. (BLAUG, 1992, pg. 68)

Dessa forma, a racionalidade de Mill que fundamenta as teorias econômicas constitui lugar central em sua metodologia. Ainda de acordo com o autor, as

aplicações dessas teorias, por sua vez, devem ser testadas de modo a determinar se as “*disturbing causes*” foram suficientemente levadas em consideração para compreender se as conclusões obtidas são aderentes à realidade – permitindo inclusive a consideração de fatores que não são de ordem econômica. Nota-se que, apesar de suas colocações sobre os limites da Economia, no cerne de seu raciocínio situa-se a consideração sobre as causas materiais, e de um esboço do posteriormente seria considerado e formalizado como maximização:

“What is commonly understood by the term ‘Political Economy’ [...] makes entire abstraction of every other human passion or motive; except those which may be regarded as perpetually antagonizing principles to the desire of wealth. [...] Political Economy considers mankind as occupied solely in acquiring and consuming wealth.” (Mill, 1836, pg. 333)

O legado de Mill influenciou gerações de autores e ainda ecoa na metodologia de certas linhas de pensamento econômico. Um deles, Cairnes, seu discípulo direto, chega a sublinhar as vantagens dos pressupostos da economia política, comparando-os com “*indubitable facts of human nature and of the world*”. (Cairnes, 1965, pg. 68). Entre estes fatos, constaria o desejo de obter riqueza através do mínimo sacrifício. É através da refutação destes pressupostos, para o autor, que as leis deles derivadas podem ser falseadas.

Como posto previamente, é Keynes quem sintetiza esta matriz metodológica Senior - Mill - Cairnes, definindo o racional destes autores em alguns pontos específicos: i) possibilidade de distinção entre ciência positiva e normativa; ii) a possibilidade de isolar eventos de ordem econômica de eventos de outra ordem; iii) a indução direta é inapropriada como ponto de partida da economia; iv) o procedimento correto seria *à priori*, ou seja, a determinação de poucos pressupostos indispensáveis à composição do caráter humano; v) que o homem econômico é uma abstração, sendo a economia política uma ciência de tendências, não fatos. (BLAUG, 1992, pg. 73).

Keynes nunca contesta o método *à priori*, ou seja, a introspecção como meio de investigação e definição de pressupostos econômicos. Este método, impassível de falseabilidade ou testabilidade, evidentemente era uma das principais fundamentações para a elaboração de teses ou “leis”, como outrora denominadas.

Para Keynes, como para vários contemporâneos seus, a introspecção era uma forma empírica de definição de premissas. (BLAUG, 1992, pg. 73).

No cerne destes axiomas à priori reside a noção do homem econômico. Sobre este conceito, os autores apresentam pequenas divergências. Senior o elenca apenas como um postulado de racionalidade, um pressuposto de comportamento maximizador sujeito à restrições. Mill e Cairnes colocam que este modelo é uma simplificação hipotética de fatores que influenciam decisões econômicas. Keynes argumenta positivamente em relação à veracidade e realismo do homem econômico, elencando que ele não opera somente na esfera “*as if*”, mas que as causas contidas neste modelo operam de maneira dominante no mundo real. Desde então, o axioma do homem econômico é tido por várias linhas como uma ficção útil, uma construção heurística, um modo de comportamento padrão da humanidade no capitalismo. (BLAUG, 1992, pg. 74).

Keynes trata essa perspectiva como um esquema de análise, a ser colocado em prática concomitantemente com a análise das “*disturbing causes*”, em todo e qualquer caso. O autor ainda reitera que certos pressupostos, como aquele da livre competição, são válidos – mas sendo considerados sem a devida investigação de outras perspectivas, não auxiliam na determinação de previsões em cenários particulares.

Como visto, para os autores mencionados, a definição do homem econômico passa pela introspecção, pelo exercício considerado como empírico de uma auto-análise do comportamento individual. No cerne da lógica positiva da economia política reside um princípio fundamental impassível de falseabilidade – tanto que Blaug agrupa os autores do século XIX em um conjunto de verificacionistas. Não foram poucas as críticas à essa metodologia empregada para determinar o comportamento humano. No entanto, a perspectiva de homem econômico, como mencionado, segue influenciando não apenas o debate acadêmico e formulação de novas teses, mas também certas condutas na esfera pessoal e corporativa.

Sobre o conceito de homem econômico de Mill, Morgan (2006) interpreta essa abstração metodológica, que traçava os limites da esfera da economia positiva, como uma noção de “tipo ideal” no sentido estabelecido por Weber. Este tipo de racionalidade seria formulada, estrita, e mesmo quando observada no mundo real,

esta ocorrência jamais passaria de uma aproximação do “tipo ideal”. Em contrapartida, esta noção auxilia a conduzir e guiar a construção de hipóteses:

“The ideal type concept will help to develop our skill in imputation in research: it is no “hypothesis” but it offers guidance to the construction of hypotheses. It is not a description of reality but it aims to give unambiguous means of expression to such a description.” (WEBER, 1904, pg. 90)

Cabe colocar que Morgan aponta, pautando-se em outros críticos da obra Weberiana, que esta classificação de “tipo ideal” não se refere à ideia de perfeição, de conduta a ser almejada, e sim como forma de pensamento – ou seja, um modelo construído mentalmente, com ações e reações, processos e eventos. No entanto, a relação estabelecida através da imaginação não se trata de colocar a ciência a serviço da ficção, mas seu contrário: colocar a ficção deste “tipo ideal” construído em serviço da ciência. Tratam-se de ficções construídas através da experiência. Essas generalizações nem sempre fundamentam modelos científicos relevantes – mas no caso do homem econômico de Mill, bem como os modelos de seus contemporâneos clássicos, é esta figura que auxiliou na construção das “leis econômicas”, como apontado.

Esse mesmo racional de construção de modelo através da abstração foi identificado por Morgan no retrato do homem econômico de William Stanley Jevons (1871), o “homem calculista”. Este modelo define as motivações e ações humanas como psicológicas, não-observáveis, mas que impactam o ecossistema econômico como um todo. Pautando-se na filosofia utilitarista, Jevons se apoiava na ideia de que as leis e elementos da ciência econômica eram matemáticas, e portanto o retrato do homem econômico deveria igualmente ser descrito nessa linguagem. Seu modelo foi um dos precursores da chamada “revolução marginalista”. (MORGAN, 2006, pg. 11)

O modelo de Jevons partilha de perspectivas similares às do homem econômico de Mill, especialmente no que diz respeito ao estudo exclusivo das motivações de ordem econômica. No entanto, o “homem calculista” tem suas particularidades:

“Economics must be founded upon a full and accurate investigation of the conditions of utility; and, to understand this element, we must necessarily examine the wants and desires of man ... it is surely obvious that economics does rest upon the laws of human enjoyment.” (JEVONS, 1871, pg. 102)

Neste modelo, como se observa, o objeto de estudo não reside no desejo do acúmulo de riqueza material, mas na fruição ou utilidade do consumo destes bens. A psicologia e o cálculo, para Jevons, andam de mãos dadas na definição desta racionalidade que maximiza a utilidade do consumo. Adotando conceitos matemáticos da mecânica e da física e utilizando cálculo para descrever as mudanças infinitesimais na utilidade de consumos marginais, Jevons deu forma ao comportamento do homem econômico. O autor ainda vai além, sugerindo que a população leva esses cálculos a cabo de fato. Ou seja, o cérebro humano é capaz de colocar essa matemática em prática para pesar, comparar opções e decidir como maximizar sua função-utilidade. (MORGAN, 2006, pg. 11)

Cabe colocar que a utilidade dos bens não é preestabelecida, mas sim individual e circunstancial. A qualidade das escolhas depende das necessidades individuais, da relação entre os bens e o indivíduo, de forma que as avaliações do “homem calculista” não são nem mensuráveis, nem observáveis. Apesar da exatidão através da qual as preferências são colocadas matematicamente, o comportamento humano é retratado em termos conhecidos apenas pelo sujeito. (MORGAN, 2006, pg. 12)

O processo de matematização do pensamento utilitário não somente facilitou a formalização de modelos econômicos de decisão racional dentro dessa linguagem, mas também criou um novo retrato do homem econômico. É esta nova imagem que ele coloca em um laboratório investigativo das leis de seu comportamento. No entanto, há várias críticas em relação a esse tipo de racionalidade inferida e lido com modelos. Morgan cita McMullin (1985), que aponta que a idealização matemática pode ser observada como uma maneira de impor formalismo em uma situação de ordem econômica, não necessariamente matemática. Por trás dessa tentativa existe a esperança de que a essência da situação seja passível de representação matemática. Em outras palavras, a imposição de formas matemáticas se deu principalmente por conveniência da representação e suas derivações. Essa razão é

bem mais determinante do que sua adequação à representação do real comportamento do homem econômico.

Um ponto relevante desse modelo é o impacto individual do homem calculista no agregado. Jevons explica, no que pode parecer um raciocínio contraditório, sobre o funcionamento das leis derivadas do modelo em um cenário agregado, e a possível inadequação que comportamentos individuais possam apresentar em relação à este retrato de conduta humana:

“The laws which we are about to trace out are to be conceived as theoretically true of the individual; they can only be practically verified as regards the aggregate transactions, productions, and consumptions of a large body of people. But the laws of the aggregate depend of course upon the laws applying to individual cases.” (JEVONS, 1871, pg. 108–109).

Ou seja, é a combinação de ações de indivíduos com diferentes preferências por bens, julgadas de maneira subjetiva, que define o agregado. Este impacto individual tem impacto no conjunto: qualquer avaliação subjetiva pode causar influências no resultado agregado. Portanto, o homem calculista não é apenas um personagem habitando a economia marginal: ele é o principal fator dessa abordagem para o estudo econômico, ao ser colocado como protagonista de mudança em amplo contexto. (MORGAN, 2006, pg. 14)

2.2 Modelos de racionalidade incompleta

No século XX, questões e críticas em relação aos modelos de homem econômico aqui citados, além de outros não mencionados que seguem a mesma direção, deram tração ao debate sobre os pressupostos de racionalidade dos agentes econômicos. Destas discussões afloram modelos que se popularizaram enormemente e inclusive auxiliaram na construção do ramo da ciência denominado como Economia Comportamental. Estes modelos enxergam a racionalidade humana como limitada, que não possui conhecimento exato de distribuições de probabilidades ou da gama de resultados possíveis de suas ações.

A gama de modelos que considera este tipo de racionalidade surge, entre outros fatores, do modelo radical de Frank Knight (1921). Em sua tese, o autor

argumenta que o homem calculista só poderia tomar ações econômicas se provido de informação completa sobre os eventos na economia, além de previsão perfeita sobre o futuro. Não bastassem essas exigências, Knight aponta que era ainda necessária a adoção do pressuposto de que haveria infinitos destes homens econômicos que agissem de maneira independente entre si, para que a análise da economia neoclássica pudesse descrever a economia de competitividade perfeita para alcançar um equilíbrio de maximização de utilidade. (MORGAN, 2006, pg. 14)

É através dessa crítica que Knight coloca de maneira inédita que o modelo de racionalidade neoclássico não se tratava de uma simplificação, mas uma abstração “heróica”:

“The above list of assumptions and artificial abstractions is indeed rather a formidable array. The intention has been to make the list no longer than really necessary or useful, but in no way to minimize its degree of artificiality, the amount of divergence of the hypothetical conditions from those of actual economic life about us.” (KNIGHT 1921, pg. 81)

Portanto, este modelo não é dotado de inteligência alguma. Knight enxerga seu modelo como um autômata, descrevendo-o como “caça-níqueis”: *“a pleasure machine that experiences no pleasure and has no vices, virtues, desires, or children, no propensities, talents, or preferences.”* (KNIGHT, 1947, pg. 80) De acordo com o autor, como esta figura ideal da ciência econômica não descreve comportamento econômico, ele não deveria ser utilizado para análise econômica ou intervenções políticas.

O caráter humano do modelo de Knight é particular e arbitrariamente cosmético. A psicologia deste modelo é central, quando ela passa a receber a denominação de “racional”. Por mais contraditório que pareça, esse foco na idealização influenciou em larga escala a mudança de eixo da metodologia econômica feita a partir do caráter interno do indivíduo para suas ações e a tomada de decisão. Ao colocar a racionalidade em debate, abriram-se caminhos para a consideração do homem econômico de outras formas. Alguns economistas relacionam essa racionalidade como um comportamento de ordem “racional”; outros passaram a enxergá-la como comportamento de escolha real. Logo, nas definições

dos modelos do século passado, a escolha da racionalidade do homem econômico passou a ocupar um lugar mais central do que suas motivações e desejos. (MORGAN, 2006, pg. 18)

Anteriormente, a chamada revolução marginal já havia colocado as escolhas no centro do comportamento econômico. No entanto, a perspectiva da maximização da utilidade apresentava um limite, dado que ela não fornecia informações de escolha entre opções de utilidade igual. Já no início do século XX, como observa Lionel Robbins em 1932, o foco da economia deixou de ser as causas da riqueza material, como outrora fora para autores do século XVIII e XIX, mas sim o “comportamento humano como uma relação de fins e meios”. (MORGAN, 2006, pg. 19)

De acordo com Morgan, o que ocorre na virada do século dentro da ciência econômica é essa mudança de lugar da escolha, e a noção de escolha em si. Se anteriormente Jevons e outros marginalistas enxergavam a escolha como derivação dos desejos e motivações humanas, economistas da metade do XX colocaram a escolha como dominante, sendo que os desejos só podiam ser maximizados ou satisfeitos por escolhas “racionais”. Isso permitiu o homem econômico a ter qualquer tipo de motivação, desde que agisse dentro dessa racionalidade. (MORGAN, 2006, pg. 20)

Nesse sentido, a questão crucial tornou-se a análise dessa racionalidade. À princípio, essa racionalidade era tida como instrumental, ou seja, ela não auferia qualquer tipo de preferências, ou mecanismos de avaliação de qualquer ordem. No entanto, assumia-se que as escolhas racionais eram consistentes, e transitivas. Em outras palavras, se A é preferível a B, e B é preferível a C, portanto A seria preferível a C. (MORGAN, 2006, pg. 21)

Apesar de essa perspectiva logo ter refutações, inclusive empíricas, de economistas contemporâneos do século XX, há quem defenda que esta ótica correspondia a um “guia para ação” (HAHN and HOLLIS, 1979, pg. 14). O modelo econômico mais uma vez não reproduzia a versão concentrada da ação econômica das pessoas, mas serviria de modelo de conduta para o comportamento econômico:

“The rational man of pure theory is an ideal type in the sense not only of being an idealization where the theory holds without qualification but also of

being a model to copy, a guide to action. In pointing out the way to satisfy a given set of ordered preferences, the theorist gives reasons for action." (HAHN and HOLLIS, 1979, pg 14).

Como visto, este modelo mais uma vez pertencia ao mundo matemático. No entanto, as colocações de Knight e seu descontentamento com o postulado da racionalidade como então apresentada motivaram a consideração de racionalidades de outra ordem. É neste contexto de refutação da concepção neoclássica que Herbert Simon constrói suas ideias e seus próprios modelos de racionalidade.

Autoproclamado e proclamado como o “profeta da racionalidade limitada” (SIMON, 1996, pg. 250), Simon é diretamente associado com esta gama de modelos econômicos que busca incorporar o comportamento humano à metodologia econômica, não como “causa perturbadora”, mas sim como ponto de partida da análise de tomada de decisões. Sua teoria está mais focada no agente econômico do que na economia em si, sendo que a racionalidade ocupa lugar central no seu racional – trata-se de seu maior elemento explicativo. (BARROS, 2010, pg. 457).

Para Simon, a decisão ocupa um lugar de conexão, de “ponte” entre a distância de racionalidade e comportamento. Isto é, a seleção de uma entre outras alternativas é uma questão comportamental – e a decisão é o processo através do qual essa seleção ocorre. Nesse sentido, a racionalidade se trata do critério de seleção utilizado, que se pauta no pressuposto de que os agentes são propositalmente racionais. De acordo com o autor, racionalidade é definida como uma relação de eficácia ou conformidade entre os fins preestabelecidos e os meios para os atingir. Quais são os fins não é objeto da ciência econômica, esta se limita ao estudo da relação tecida para alcançá-los. (BARROS, 2010, pg. 457).

A avaliação da conformidade envolveria, em tese, três etapas: (i) a identificação das possibilidades de comportamento; (ii) a determinação das consequências de cada alternativa; (iii) a comparação entre as alternativas estabelecidas. Através dessas etapas, a alternativa que produz o melhor resultado de acordo com a devida aplicação de recursos atenderia ao que o autor chamava de “critério de eficiência” (SIMON, 1950, pg. 179) – no entanto, Simon logo abandonaria este critério em favor do argumento de racionalidade limitada.

Alguns anos depois de colocar essas definições, Simon passa a defender que, além do acesso limitado a diversos tipos de informação, a humanidade tem limites computacionais para tomar decisões:

“The alternative approach employed in these papers is based on what I shall call the principle of bounded rationality: The capacity of the human mind for formulating and solving complex problems is very small compared with the size of the problems whose solution is required for objectively rational behavior in the real world — or even for a reasonable approximation to such objective rationality.” (SIMON, 1957, pg. 198)

Nessas primeiras definições da racionalidade limitada, o autor passa a questionar e confrontar aquela racionalidade que críticos apontam como “neoclássica” ou “global” (BARROS, 2010, pg 459). Afinal, o que justifica essa teoria que dirige seu foco central aos limites da racionalidade é a incapacidade do agente econômico de aplicar, na prática, essa racionalidade ilimitada. O agente de racionalidade limitada, conforme descreve Simon, busca alternativas, tem informações incompletas e imprecisas, e escolhe o que espera-se ser satisfatório.

Se a teoria da racionalidade global operava apenas na lógica das restrições externas, ou seja, na descrição objetiva do ambiente, a racionalidade limitada levava em consideração o conhecimento e as capacidades cognitivas do agente econômico – as restrições internas. Uma das principais simplificações para tomada de decisão, que tornaria este processo mais tratável para o agente, é a hipótese de “satisfação”. De acordo com Simon, a substituição do processo de maximização pelo de satisfação, para encontrar a alternativa que atendesse às restrições e demandas do agente, era um passo essencial na aplicação do princípio da racionalidade limitada. (SIMON, 1957, pg. 204-5)

A otimização requer uma habilidade computacional de magnitude bem maior do que o princípio da satisfação. Outras simplificações relevantes de Simon incluem a adoção de modelos simplificados da realidade e o fatoramento de decisões em cadeias hierárquicas de fins e meios; além de outros processos.

Cabe colocar que a tentativa principal de Simon era a de substituir a racionalidade global do homem econômico por um tipo de comportamento compatível com o acesso à informação e aos processos cognitivos possíveis que

são de fato processados pela humanidade. (SIMON, 1955, pg. 241) As simplificações do processo decisório avançaram na definição de racionalidade do autor, e auxiliam na delimitação de fronteiras e restrições internas observadas em seu modelo.

Além da perspectiva da racionalidade limitada, Simon estabelece em 1976 uma racionalidade de outra ordem, a denominada “racionalidade procedural”. Há ainda quem argumente, como Barros (2010), que este conceito define de maneira mais apropriada as definições positivas de racionalidade do autor. Essa perspectiva se caracteriza pela priorização do processo decisório dos agentes, acima da refutação da racionalidade global.

Os conceitos iniciais da pesquisa de Simon e o processo de “satisfação” abrem margem para a concepção de diversos processos decisórios – é através desse processo que o tomador deixa de levar em consideração a integralidade das opções. Alternativas passam a ser escolhidas pelo processo de *pesquisa*, sendo que esta é interrompida ao ocorrer a *satisfação*. Este arcabouço teórico permitiu Simon abandonar o conceito de racionalidade como um raciocínio tautológico erguido sobre premissas estabelecidas, permitindo a racionalidade operar em um espaço aberto, indeterminado. (Barros, 2010, pg. 463).

O conceito de racionalidade limitada, nesse sentido, é apenas o ponto de partida e mantém suas definições na negativa, sendo um contraponto à maneira através da qual a racionalidade era entendida e amplamente corroborada. Simon passa, em seus trabalhos posteriores, a observar a relação entre computação e satisfação, para entender de fato como ocorrem as decisões. Sobre seus programas de pesquisa, Barros (2010) observa que eles tornaram-se voltados exclusivamente para descobrir *“the symbolic processes that people use in thinking, and was based on the exploration of an analogy between the computer and the human mind.”*

Em outras palavras, através do uso de computadores, buscava-se mimetizar o comportamento humano de maneira positiva. Neste sentido, é justamente o processo de *busca* e *satisfação* que complementam-se um ao outro nessa investigação da tomada de decisão: a hipótese de satisfação sugere a relevância do processo de busca, e o processo de busca, tido como não-exaustivo, pressupõe um critério de pausa – critério este adotado como a satisfação.

Ainda sobre a racionalidade procedural, Simon define que seu foco é no *como* as escolhas são feitas. Procedimentos são *algoritmos*, assim como o processo de *busca e satisfação*, que foram, para o autor, formas de programar computadores a tomar decisões. (Barros, 2010, pg. 466).

Como visto no capítulo, os modelos de racionalidade, concentrados nas diferentes definições de homem econômico dos autores acima citados, divergem em seus aspectos, formulações e objetivos. Não obstante, muitos deles serviram e servem como guia para a pesquisa no campo da Ciência Econômica. Na sequência, será analisado o principal fator comum subjacente a esses modelos.

3 A LÓGICA DE AUTO-INTERESSE DOS MODELOS ECONÔMICOS

Através da recuperação de bibliografias acerca de modelos do comportamento humano, foram descritas formas de denotar racionalidade, que são diversas, e por vezes, discordantes. Suas especificidades divergem para além dos seus limites: esses modelos observam a conduta humana através de diferentes formas, ora focando na delimitação da metodologia da ciência econômica, ora buscando aproximar-se de uma realidade observada. No entanto, existe um denominador comum dos modelos acima mencionados, aqui postos para ilustrar e buscar identificar uma ética comum às concepções de racionalidade.

Para discutir sobre a perspectiva partilhada pelos modelos, é necessário retomar o raciocínio sobre a dicotomia entre bem-estar e a condição de agente. Como observado, os homens econômicos citados propõem uma investigação que sempre parte do comportamento individual. Amartya Sen (1999) propõe reflexões nesse sentido. Uma crítica principal levantada é uma falta de consideração da ética na ação econômica, que é vista como impactada apenas pela lógica do auto-interesse.

Entre os autores visitados no capítulo anterior, há quem considere motivações humanas e processos de decisão de formas distintas — mas pode-se reconhecer que a escolha individual permanece no centro destes modelos econômicos. Sobre essa questão, Sen aponta que existe uma dualidade na forma de interpretação da economia positiva, como foi se configurando através de seus sucessivos modelos, à concepção de pessoa: enxerga-se o indivíduo em sua condição de “agente” (“*agency*”), “reconhecendo e respeitando sua capacidade para estabelecer objetivos, comprometer-se, valores”, (SEN, 1999, pg. 29) e em condição de “bem-estar” (“*well being*”), que seria refletido pelo conceito de utilidade.

Essa dicotomia desaparece em modelos onde a motivação para escolhas pauta-se somente no auto-interesse, fabricando assim uma equivalência para as causas para as condições de agente às causas que motivam a melhora de bem-estar. No entanto, como aponta o autor, basta olhar para além da perspectiva do auto-interesse em relação a decisões econômicas para compreender que “a condição de agente de uma pessoa pode muito bem orientar-se para considerações

que não são abrangidas – ou pelo menos não são totalmente abrangidas – por seu próprio bem-estar”. (ibidem)

Deve-se reconhecer que essa dualidade não é necessariamente independente uma da outra. Pelo contrário, o aspecto da condição de “agente” e “bem-estar” de um indivíduo parecem, aos olhos do autor, estarem intimamente conectados. No entanto, faz-se necessária a distinção de ambas as dimensões citadas para o estudo da economia, uma vez que concentrar-se apenas no bem-estar individual, suprimindo a condição de agente é de enorme perda para compreender a dinâmica do comportamento humano.

Outra crítica levantada pelo autor é direcionada à análise de bem-estar individual, interpretado através da utilidade. Sen coloca que “julgar o bem-estar de uma pessoa exclusivamente pela métrica de felicidade ou satisfação de desejos tem algumas limitações óbvias.” (SEN, 1999, pg. 31) Nesse sentido, a métrica de felicidade de pessoas distintas, de condições socioeconômicas distintas, distorce o grau de privação; o mesmo ocorre na consideração exclusiva da satisfação de desejos, já que pessoas oriundas de contextos diferentes possuem desejos e expectativas de ordens variadas.

Esses problemas evidenciam uma questão mais elementar: “a insuficiente profundidade do critério de felicidade ou satisfação de desejos ao julgar-se o bem-estar da pessoa.” (ibidem) Em última instância, o bem-estar se trata de uma questão de valoração. Como a definição de que a utilidade é a única fonte de valor que se pauta na equivalência entre esta e o bem-estar, o autor fundamenta sua crítica nos aspectos centrais: (i) o bem-estar não é o único objeto de valor, e (ii) utilidade não é equivalente a bem-estar.

Ainda sobre a questão da utilidade, as interpretações deste conceito igualmente apontam para um distanciamento entre o papel do agente na concepção de bem-estar, especialmente em um cenário que envolve interações entre indivíduos. Na década de 1930, as comparações interpessoais de utilidade foram arduamente criticadas por Robbins (1935, 1938). A partir de então, esta ordem de comparações foram apontadas como “normativas” ou “éticas” – apontamento que parece extremamente verossímil, afinal é virtualmente impossível comparar a satisfação ou felicidade entre indivíduos diferentes. Porém, fica claro como a

questão ética foi excluída da perspectiva utilitarista do bem-estar como guia central para decisão.

Ética eficiente: O Teorema Fundamental da Economia de Bem-Estar

Essa exclusão da ética se faz ainda visível em determinadas formulações da economia positiva. Um tema relevante para a consideração dessas críticas e sua relação com ética da metodologia econômica é a perspectiva do “Teorema Fundamental da Economia de Bem-Estar”, que aplica as noções de utilidade à eficiência econômica. Na análise utilitarista, a eficiência econômica se fundamenta na otimalidade de Pareto. Essa relação se pauta na ideia de que utilidades individuais não podem ser comparadas, e surge portanto como ferramenta de exame de bem-estar conglomerado.

Uma melhora de Pareto ocorre no caso de que o ambiente econômico no estado X passa para o estado Y, que é preferível a pelo menos um indivíduo, com a condição de que nenhum indivíduo prefira X a Y. A Otimalidade de Pareto é alcançada quando nenhuma outra melhora de Pareto pode ocorrer. Deste conceito decorre o princípio de Pareto, que afirma que se Y é uma melhora de Pareto em relação à X, Y é moralmente superior a X. (HAUSMAN, 2016, pg. 76)

Apesar do apelo ético deste conceito – afinal, a satisfação de preferências está relacionada à promoção de bem-estar – as noções de Pareto tem pouco a dizer sobre justiça. Como aponta o próprio Sen: “Um estado pode estar no ótimo de Pareto havendo algumas pessoas na miséria extrema e outras nadando no luxo, desde que os miseráveis não possam melhorar suas condições sem reduzir o luxo dos ricos”. (SEN, 1999, pg. 26) Nesse sentido, os conceitos de Pareto só se pautam nos cálculos de utilidade, e têm implicações enormes sobre a economia do bem-estar.

No “Teorema Fundamental”, a otimalidade de Pareto é relacionada aos resultados de equilíbrio de mercado, demonstrando que sob certas condições, cada equilíbrio perfeitamente competitivo é um ótimo de Pareto, e sob ainda outras condições, um estado social Pareto-ótimo é um equilíbrio perfeitamente competitivo face à certo conjunto de preços. (ibidem) Estes resultados têm enorme significância para a compreensão das relações econômicas via mecanismo de mercado, mas

deve-se admitir que, em se tratando da análise de bem-estar, o conteúdo ético desse conteúdo é limitado. Inclusive, Sen aponta que a condução de política econômica passou a tratar da questão de bem estar a partir da perspectiva de que “o melhor de todos os estados teria de ser no mínimo Pareto-ótimo, de modo que também o melhor dos estados seria obtível por meio do equilíbrio competitivo”. (ibidem) Portanto, tornou-se ainda mais atrativa a proposição de que o estado social definido como Pareto-ótimo é um equilíbrio perfeitamente competitivo para uma dada distribuição inicial de dotações.

Contudo, há uma dificuldade enorme em implementar esse resultado na ação pública, devido às complicações de obter informação sobre o cálculo da distribuição inicial necessária de dotações, sabendo que os indivíduos não têm incentivo para revelar isso. Por isso, o mecanismo de mercado fornece incentivos para agentes escolherem de acordo com suas dotações iniciais, sem a possibilidade de escolher entre quais estados Pareto-ótimos, fixando a dotação inicial.

Além disso, esse resultado considera apenas mercados ótimos. No entanto, mercados na realidade apresentam externalidades, de modo que por vezes os custos e benefícios das ações de agentes não são equivalentes aos custos e benefícios das ações para aquele mesmo agente. (HAUSMAN, 2016, pg. 77). Os exemplos da presença desses fenômenos são variados, e implicam na gestão de políticas públicas de forma a reequilibrar situações onde o mercado e seu mecanismo de oferta e demanda provoca soluções subótimas. Entre outros exemplos, esses casos demonstram as limitações morais da otimalidade de Pareto.

É dessa forma que o “Teorema Fundamental”, estreitamente relacionado com a postura utilitária na economia de bem-estar, reforça as noções de que “as únicas coisas de valor intrínseco para o cálculo ético e a avaliação dos estados são as utilidades individuais”. Observa-se, nessa proposta, uma perspectiva restritiva da ética: “Pode-se dizer que o critério utilitarista e também o da eficiência de Pareto foram atrativos especialmente por não exigirem demais da imaginação ética do economista convencional.” (SEN, 1999, pg. 32).

O ponto central levantado pelo autor se trata da assimetria direcional imposta entre economia preditiva e economia do bem-estar. A primeira é tida em consideração para a análise da última, mas o contrário parece não ser verdadeiro. No entanto, sob a hipótese de que o comportamento real do humano seja

influenciado por questões éticas, é necessário levar em conta informações referentes à economia do bem-estar para o estudo da economia preditiva. Do contrário, por que colocar tamanho foco e atenção no tema da ética, caso ele não influenciasse o comportamento humano?

Como sugerem economistas normativos como o próprio Sen, a distribuição pode afetar o bem-estar e eficiência através de seus efeitos em solidariedade, crime, mobilidade social, saúde, entre outros fatores. Em contrapartida, distribuições desiguais podem levar a competições desnecessárias. Ou, nas palavras de Hausman (2016), *“the size of the social pie can depend on how it is cut”*.

A análise de custo-efetividade

Essa crítica à falta de reciprocidade entre economia preditiva e economia de bem-estar fundamenta-se em outro eixo do “Teorema Fundamental”: a análise de custo-efetividade. Como previamente apontado, é virtualmente impossível separar questões de eficiência ou da satisfação de preferências sem levar em consideração questões distributivas. Mesmo uma conduta política que priorize somente melhoras de Pareto está atrelada a compromissos de distribuição. (HAUSMAN, 2016, pg. 147)

Uma das objeções centrais à análise de custo-efetividade é o fato de ela comparar as “disposições a pagar” entre diferentes indivíduos, acima de prezar pelo mecanismo de ganhos e perdas individuais. Apesar desta análise buscar refletir preferências individuais, ela depende igualmente das expectativas dos agentes sobre o que deve ser apropriado para consumo, e a qual preço. Além disso, a disposição a pagar depende fortemente da restrição financeira do agente. Como as preferências na análise de custo-efetividade são medidas em moeda, da qual os pobres possuem dotação inferior aos ricos, suas preferências contam por menos. Isso pode levar a desequilíbrios, especialmente no caso em que os pobres estariam dispostos a pagar por medidas que não compensam a perda de bem-estar dos ricos. Uma política como essas pode ter benefícios líquidos à população, supondo uma melhor distribuição dos recursos e formuladores de políticas dispostos a fazer comparações interpessoais para entender que o bem-estar dos pobres aumentaria mais do que o decréscimo do bem-estar dos ricos. (HAUSMAN, 2016, pg. 149)

Outro ponto crítico da custo-efetividade repousa na análise de que seus resultados podem reforçar políticas que, contrariamente às melhoras de Pareto, podem levar certos grupos à prejuízos. Como aponta Hausman (2016), a compensação entre quem ganha e quem perde nem sempre é concreta. Como anteriormente comentado, essa ponderação favorece a consideração das preferências dos mais ricos. Em outras palavras, *“exactly those people whom policy makers should be most concerned to protect are those who are most likely to be harmed”*. (HAUSMAN, 2016, pg. 149)

Além disso, outra objeção em relação a essa perspectiva é que a formulação de políticas públicas não deve se embasar nas preferências deduzidas sobre as preferências econômicas do povo. Essas decisões tratam-se de escolhas morais e estéticas, além de que impactam diretamente pessoas que se comportam de maneiras que nenhum dos modelos anteriormente apresentados pôde descrever.

Para completar, a incerteza, como estudada em alguns dos modelos de racionalidade limitada, cria problemas de enorme impacto na análise de custo-efetividade. Como visto, nem sempre os indivíduos conhecem as consequências de suas escolhas ou a distribuição de probabilidades entre os resultados possíveis, tornando a análise senão impossível, ineficaz. A solução da percepção subjetiva de distribuição de probabilidades tenta abarcar essa incompletude da razão de dos processos decisórios, no entanto ainda é insuficiente para justificar preferências agregadas em termos de propensão ao consumo. (HAUSMAN, 2016, pg 151).

Apesar de suas limitações, esse tipo de análise é constantemente utilizada na formulação de políticas públicas – muito embora ela não seja capaz de abster economistas de decisões que envolvem juízo de valor, ou seja, de pautar uma conduta social de rigor “científico”. Há algumas abordagens distintas para a incorporação da lógica de custo-efetividade na função de bem-estar social. Uma delas envolve o emprego de pesos distributivos que incorporam pressupostos sobre essa análise. A principal crítica a essa perspectiva é a falta óbvia de justificativas éticas sólidas, tornando essa conduta de difícil aplicação. Outra possibilidade é utilizar dessa análise para corroborar e validar decisões obtidas através de outras lógicas, incluindo-a como um mecanismo do tipo *“rule of thumb”*. No entanto, pelas críticas anteriormente citadas de favorecimento dos mais abastados, mesmo um

simples viés afirmativo obtido através da análise é passível de suspeita. (HAUSMAN, 2016, pg 152).

As limitações da custo-efetividade são claras, e indicam que apesar dessa lógica ser informativa, ela não satisfaz a tentativa de demonstrar que uma política econômica é moralmente indicada de uma perspectiva científica e amoral. Na realidade, o conjunto de construções para análise do bem-estar, que se fundamentam nos modelos econômicos de racionalidade aponta apenas para uma lógica comum entre eles: a do auto-interesse.

Nesse tipo de análise, a perspectiva da pessoa em sua esfera de bem estar é colocada em primeiro plano, em detrimento de suas considerações como agente. Dessa forma, a ética, que nessa dicotomia se encontra mais alinhada à última esfera, é virtualmente anulada. Resta apenas o conjunto de valores da análise do bem-estar, fundamentado em premissas de ordem utilitarista, que ainda deixa de levar em consideração as distorções que são fruto de seu próprio racional.

4 CUSTO-EFETIVIDADE COMO ÉTICA IMPLÍCITA

Como observado no capítulo anterior, a economia preditiva e a economia do bem-estar se relacionam na prática em geral de maneira unilateral, sendo que a primeira influi na última, mas o contrário não é levado em conta. No entanto, considerando-se que o comportamento individual é influenciado por questões de ordem ética, deve-se permitir que a relação estabelecida entre essas matrizes seja recíproca, com a economia do bem-estar influenciando resultados apontados pelos estudos mais alinhados à economia preditiva.

Nesse sentido, uma explicação para essa influência unilateral repousa na crença de que “o comportamento humano, pelo menos em questões econômicas, pode ser satisfatoriamente previsto com base na maximização do autointeresse” (SEN, 1999, pg. 33). No entanto, posto que as considerações da economia do bem estar impactam de fato o comportamento real, ela é altamente significativa na descrição e na formulação de previsões econômicas.

Em sua concepção de princípios de determinação do comportamento individual, Francis Edgeworth (1881) levantou a contraposição entre “egoísmo” e “utilitarismo”. Decisões de caráter utilitarista por vezes minariam resultados de comportamento exclusivamente auto-interessado. Dessa forma, essas decisões deveriam respeitar o ótimo de Pareto, coincidindo com as restrições impostas pelo “Teorema Fundamental”, o que impediria o aumento de bem-estar individual em detrimento do bem-estar alheio. Contudo, desvios de um comportamento individual pautado no auto-interesse – de cunho egoísta – não só poderiam ameaçar essa otimalidade, mas possivelmente iriam contra a análise de custo-efetividade, ao menos no plano individual. Somada a essa aparente contradição, resta ainda outra colocação sobre os limites do “Teorema Fundamental”: transições de um estado de Pareto a outro que não respeita a otimalidade nem sempre acarretam na redução de utilidade agregada. (SEN, 1999, pg. 34)

Ao dar enfoque para a condição de agente do indivíduo, observa-se com clareza os afastamentos dessa perspectiva. São inúmeros os exemplos de motivos de empenho individual que não partem de uma lógica individual, ou que visem o bem-estar do indivíduo. Somado a isso, o reconhecimento de outros como agentes

acentuam ainda mais esse desvio, sendo a hipótese de que essa condição é importante em si torna a lógica de comportamento auto interessado insuficiente. (SEN, 1999, pg. 34)

Este problema é ainda mais acentuado sob a perspectiva de que o “Teorema Fundamental” repousa de forma altamente dependente sobre a noção de utilidade, conceito de difícil substituição para a análise do bem estar. Essa dificuldade apenas enfatiza o quão arraigadas estão essas condutas à lógica individual de auto interesse. Trazer a noção de preferência ou outras questões objetivas no lugar deste conceito podem simplificar por demasiado as suposições de comportamento que fundamentam as bases do “Teorema Fundamental”.

À título de exemplo, outras áreas do conhecimento possuem teorias de comportamento bastante distintas da lógica de auto-interesse, que se mostra inadequada e inconsistente frente a essas outras perspectivas. É o caso da teoria do filósofo político estadunidense Robert Nozik (1974). Como apontado por Sen (1999), o autor defende o direito individual de:

“[...] empenhar-se por qualquer coisa que lhe aprouver desde que com isso não viole as restrições deontológicas que a impedem de interferir nas atividades legítimas de outra pessoa. O indivíduo é livre para empenhar-se por seus interesses (sujeito a essas restrições), sem nenhum impedimento.” (SEN, 1999, pg. 35)

A relevância da defesa de Nozik repousa na assertiva de que o autor não aponta que, apesar da existência desses direitos, seja ético exercê-los de uma perspectiva individual, de auto-interesse. Pelo contrário. Os direitos estão postos e podem ser usufruídos a partir de diferentes orientações e condutas – inclusive uma que considere o bem-estar alheio como indispensável.

A distância estabelecida entre a economia do bem-estar e a economia preditiva afeta a ambas, e apesar dos modelos de homem-econômico levantados no presente trabalho apresentarem diferenças em suas formulações, fica claro que a aceitação moral de direitos não é comportada e incluída dentro dessas descrições de racionalidade econômica. Essa aceitação moral de direitos por vezes requer desvios desse comportamento auto-interessado, e o mesmo pode ocorrer para influências de outras ordens, como já colocava Mill em sua descrição. Novamente,

permanece a problemática de excluir essas questões do modelo preditivo. (SEN, 1999, pg 36).

Nesse sentido, retomando os conceitos introduzidos no capítulo anterior, a perspectiva do indivíduo como agente (“*agency*”) abarcaria de maneira mais ampla a valoração de ações, atitudes e comportamentos que uma pessoa pode demonstrar, seguindo a lógica da defesa dos direitos de Nozick. Como observado anteriormente, por vezes o aspecto de agente se aproxima intimamente da conduta da lógica de bem-estar – afinal, este conceito determina a pessoa como potência, de fazer alterações no meio, que não raro serão exercidas ao seu favor. Contudo, é necessário colocar em evidência que a ausência de distinção destas esferas, como instituído pela lógica utilitarista que encontra eco nos modelos de homem econômico, acarreta numa enorme perda para o campo. Essa perda se constitui nessa não-distinção, na eliminação de uma perspectiva ética do fazer.

No cerne desta colocação repousa a redução das diferentes categorias de informações eticamente relevantes em uma transformação homogênea, que buscar respeitar a conservação de uma magnitude descritiva. Em outras palavras, o conceito de utilidade assume uma paridade entre essas informações, e mesmo que busque uma ordenação e um formato numérico, existe perda relevante de detalhamento sobre essa ordem. Apesar de compreensível pelas suas contribuições ao campo da Economia, a necessidade de uma homogeneidade descritiva da valoração individual resulta nesse prejuízo informacional.

Entre outros fatores, o respaldo sem critério definido na suposição do comportamento auto-interessado restringe a análise econômica, que encontra na ação individual motivações de ordens diferentes – entre elas a esfera ética. A modelagem que parte desta afirmação sem dúvida é um caminho funcional para diversas asserções. No entanto, a falta de consideração do que é excluído dessas análises podem levar a conclusões equivocadas, que partem de reduções extremas e pouco adequadas à realidade do comportamento humano:

“Considerações éticas poderiam induzir à maximização de algum outro objetivo que não o bem-estar da própria pessoa, bem como induzir reações que levam o bem-estar pessoal a alicerçar-se em uma base mais ampla que o consumo do indivíduo.”

(SEN, 1999, pg. 51)

Outros levantamentos em relação a essa simplificação são passíveis de ser mencionados. É possível que, por exemplo, o propósito, ou conjunto de resultados preferíveis do indivíduo, não sejam aqueles que o próprio indivíduo procura maximizar. Ou mesmo é bem possível que a pessoa em questão conheça bem seu objetivo e deseje maximizá-lo, mas incorpore os objetivos interpessoais em sua análise. (SEN, 1999, pg. 52)

Como reconhecem autores do campo da economia comportamental, não somente a influência do comportamento de outros indivíduos é presente no comportamento individual, mas a observação desses padrões de comportamento tem relevância instrumental na tomada de decisões. (THALER, 2016, pg. 12) E não à toa: a decisão a partir de cognição instrumental é tida em consideração bem antes da incorporação de conceitos da psicologia ao conhecimento econômico. Como posto por Smith: “Essas regras gerais de conduta, quando se estiverem fixadas em nossa mente por reflexão habitual, muito contribuem para corrigir interpretações errôneas do amor-próprio quanto ao que é apropriado fazer em nossa situação específica.” (SMITH, 1760, pg. 160)

Parte dessas regras podem ser vistas como vieses de comportamento, como aponta aquele segmento do pensamento econômico contemporâneo. Isso não anula a asserção de que uma ética instrumental faz-se presente em comportamentos de contingentes de pessoas.

Por outro lado, em se tratando do impacto da denominada economia preditiva à economia do bem-estar, deve-se admitir que questões de ordem normativa são passíveis de discussões lógicas e de resolução. Apesar de que argumentos racionais não resolvem divergências completamente, princípios podem ser testados para o exame de suas implicações, além de que determinados juízos podem ser criticados a partir dos seus pressupostos e dos princípios morais nos quais eles são fundamentados. (HAUSMAN, 2016, pg. 299)

Há uma racionalidade por trás de decisões normativas que não pode ser ignorada. É certo que podem permanecer divergências relevantes entre juízos de valor distintos. No entanto, a persuasão racional ocorre de forma a pautar essas discussões. Para além disso, deve-se reconhecer que determinadas asserções

normativas por vezes passam por critérios dessa ordem para serem elencadas. Nesse sentido, a racionalidade serve de forma a conduzir sobre diferentes alternativas de ordem ética. Questões dessa ordem podem ser elencadas a partir de lógica e aspectos tipicamente mais relacionados àquela economia de ordem “engenheira”. Ainda assim, por expressarem estados de ordem subjetiva, questões de ordem ética integram um processo de decisão que requer competências além da ordem subjetiva. Curiosamente, de forma análoga, afirmações mais alinhadas à economia positiva também são perpassadas pela esfera subjetiva – como a questão das preferências ou expectativas em diversos modelos econômicos. Sublinha-se então o reconhecimento de que a diferença entre análise normativa e positiva não requer que uma seja apartada da outra. (HAUSMAN, 2016, pg. 299)

Entre os fatores que determinam o comportamento econômico de indivíduos, motivações éticas se fazem presentes e atuantes dentro do processo de decisão individual. O impacto das crenças morais, confiança e expectativas são concretos. A título de exemplo, modelos da literatura de economia do trabalho em casos de negociação individual apenas corroboram essa análise. A segregação da economia em normativa e positiva não é só impossível, mas torna-se a semente para o surgimento de um “vazio ético” nas análises econômicas, preenchido pelo utilitarismo implícito da análise engenheira.

Portanto, o conhecimento do campo da ética por economistas faz-se necessário. Primeiro, porque contrário a eventos de ordem física, eles dependem de instituições econômicas e de seus resultados. Segundo porque seu conteúdo e sua dependência nestes resultados e instituições são de difícil compreensão e merecem análise devidamente embasada nessa área do conhecimento, justamente por conta de que esse conjunto de fatores éticos é determinante na organização econômica, que por sua vez impacta novamente em resultados de ordem ética.

O estudo acerca da ética contribui para a compreensão de como pessoas pensam moralidade, e como isso impacta suas ações de ordem econômica. Compromissos dessa ordem por vezes podem ser vistos como motivos de ordem psicológica e social, porém podem se distinguir deles porque geralmente são suportados por razões de vínculo, ou *binding*. Deste modo, para compreender fenômenos de ordem econômica, por vezes é necessário compreender os compromissos dos agentes econômicos – o que requer a análise desse universo

ético. Esse conhecimento pode ser crucial para realizar previsões e explicar como as preferências mudam em resposta às políticas econômicas e instituições. Isso também deve auxiliar economistas a realizar previsões de maneira mais assertiva. (HAUSMAN, 2016, pg. 304)

Sobre isso, deve ser colocado como ressalva que não se espera dos economistas que façam julgamentos ou juízos de valor sobre essas disposições – para a análise econômica, isso torna-se menos relevante. O necessário, no entanto, é o reconhecimento e o detalhamento das motivações de ordem ética. Aqui, há uma complicação adicional, como aponta Hausman:

“[...] the moral convictions of economic agents, unlike causal factors such as rainfall, can be influenced by the way in which they are analyzed and described by economists. In virtually all ethical systems, the question of whether an action or principle is morally defensible will depend at least in part on what its consequences are. Learning economic theory may change people’s view of consequences and hence their moral principles and conduct.” (HAUSMAN, 2016, pg. 305)

A perspectiva e análise da ciência econômica afeta a moral dos agentes econômicos em sua descrição. Ou seja, compromissos morais dos agentes econômicos não são apenas as únicas causas e efeitos de resultados econômicos, ou suas instituições. Eles são influenciados também pela forma através da qual a economia os descreve.

Os compromissos morais das pessoas são maleáveis, e influenciados pela educação, pelos círculos de convivência dos indivíduos, entre outros fatores. Esses compromissos por vezes respondem ao que é esperado pelo conjunto de crenças coletivas. Os economistas precisam ter isso em perspectiva para tecer suas próprias conclusões. Sem isso, a economia positiva passa a ser conduzida pelos seus valores cientificistas. Como ela não é destituída de valores de ordem moral, essa parte do campo do conhecimento, numa tentativa de segregação de asserções de ordem normativa, impõe seu próprio conjunto de princípios, que passam a determinar não somente as perguntas desse campo do conhecimento, como também suas respostas. A relutância em colocar que a economia positiva é destituída de valores, que as avaliações e resultados obtidos através de suas

análises não são afetados pelas suas próprias noções acerca das instituições, processos e resultados observados, é falaciosa.

As contribuições desse tipo de análise para o conhecimento são extensas e profundamente determinantes para o avanço da ciência econômica. No entanto, excluir a possibilidade de que ocorra uma análise normativa implícita subjacente a essa abordagem não parece contundente. O estudo da ética tem muito a agregar nesse sentido. (HAUSMAN, 2016, pg. 307)

5 CONCLUSÕES

Partindo da discussão de que a economia é uma ciência amoral, este trabalho recuperou conexões entre questões de ordem ética e suas relações com resultados da esfera econômica. Posteriormente, através da análise de modelos de racionalidade, sintetizados na figura do homem-econômico, descrita por autores de perspectivas diferentes, foram examinadas as similaridades e divergências entre essas abordagens metodológicas para o estudo da conduta individual de ordem econômica. A partir desse estudo, foi identificada uma lógica de auto-interesse subjacente e comum a esses modelos. Na sequência, esta lógica foi apresentada como motor de um conjunto de valores que operaria como uma ética dos modelos.

Em conclusão, a defesa de que o campo da economia não leva em consideração questões de ordem ética ou normativa abre margem para que uma estrutura de valores opere dentro dos modelos construídos. Em posição contrária a essa máxima, o texto apresenta argumentos que buscam evidenciar essa ética implícita operante em modelos relevantes, amplamente difundidos na literatura acadêmica.

O comportamento humano leva em consideração motivações de ordem ética para seu processo de tomada de decisões, e anular a influência desses fatores na análise econômica, ou buscar traduzir essas questões em transformações de magnitude similar dentro da abordagem utilitarista acarretam em uma enorme perda de informação. Questões de ordem ética e questões de ordem lógica por vezes se sobrepõem, e devem ser analisadas em conjunto por conta da influência mútua que essas abordagens exercem uma sobre a outra.

É relevante lembrar que alguns dos primeiros autores da economia, nascida de um braço da filosofia moral, abordavam a um só tempo questões de cunho logístico, distributivo e prático, e questões de ordem ética e filosófica. Discussões sobre a definição do conceito de “virtude” não se apartavam tanto dos pensamentos acerca de como produzir riqueza nas diferentes nações. Pelo contrário, esses debates exerciam uma legítima influência um sobre o outro, complementando-se de maneira mais integral do que ocorre na atualidade.

O estudo da ética pelos economistas faz-se necessário. Apesar das enormes e bem-vindas contribuições de modelos da lógica “engenheira”, a exclusão da consideração da ética implícita pode vir a ser contraproducente no que diz respeito à análise do comportamento humano. A incorporação de análises éticas nesse campo do conhecimento não propõe simplesmente equipar economistas de meios de fazer juízo de valores acerca da moralidade das ações individuais, mas incorporar à análise econômica a noção de que, subjacente ao processo de tomada de decisão e a atuação de uma pessoa, há determinado conjunto de valores operantes – valores esses cuja compreensão contribuiria enormemente para a economia positiva.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARROS, Gustavo. Herbert A. Simon and the concept of rationality: boundaries and procedures. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 30, pg. 455-472, 2010.

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

CAIRNES, J. E. 1888, **The Character and Logical Method of Political Economy**. London: Frank Cass, 1965

GIANNETTI, Eduardo. **O anel de Giges: Uma fantasia ética**. Companhia das Letras, 2020.

GIANNETTI, Eduardo. **Vícios privados, benefícios públicos?: a ética na riqueza das nações**. Editora Companhia das Letras, 2001.

HAUSMAN, Daniel; MCPHERSON, Michael; SATZ, Debra. **Economic analysis, moral philosophy, and public policy**. Cambridge University Press, 2016.

HAHN, Frank; HOLLIS, Martin. **Philosophy and economic theory**. 1979.

JEVONS, William Stanley. **The theory of political economy**. Macmillan and Company, 1879.

KEYNES, John Neville; FELIX, David. **The scope and method of political economy**. Routledge, 2017.

KNIGHT FRANK, H. **Risk, uncertainty and profit**. книга, 1921.

LAVAL, Christian. **L'homme économique. Essai sur les racines du néolibéralisme**. Gallimard, 2007.

MILL, John Stuart. **On the definition of Political Economy and the method of philosophical investigation in that science" (1836)**. In: Collected Works of John Stuart Mill, vol. IV. Toronto: University of London Press.

MCMULLIN, Ernan. Galilean idealization. **Studies in History and Philosophy of Science Part A**, v. 16, n. 3, pg. 247-273, 1985.

MORGAN, Mary S. Economic man as model man: Ideal types, idealization and caricatures. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 28, n. 1, pg. 1-27, 2006.

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

DAVID, Ross. **The Nicomachean Ethics of Aristotle**. 2021.

SEN, Amartya. **Sobre Ética e Economia**. São Paulo: Companhia das letras, 1999.

SIMON, Herbert Alexander. **Administrative behavior**. New York: Macmillan, 1950.

SIMON, Herbert A. (1957) **Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting**, New York: John Wiley and Sons.

SIMON, Herbert A. (1955) "**A behavioral model of rational choice**", The Quarterly Journal of Economics, vol. 69, n. 1, February: 99-118

SIMON, Herbert A. **Models of my life**. MIT press, 1996.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**. Nova Fronteira, 2017.

THALER, Richard H. **Behavioral economics: Past, present, and future**. American economic review, v. 106, n. 7, pg. 1577-1600, 2016.

WEBER, Max. " Objectivity" in social science and social policy. **The methodology of the social sciences**, pg. 49-112, 1949.