

REFLEXÕES EM ECONOMIA

CONCEITOS FUNDAMENTAIS

Arlindo Donário

Ricardo Borges dos santos

Centro de Análise Económica de Regulação Social (CARS)

Universidade Autónoma de Lisboa

Setembro de 2014

Nota prévia

As citações que se incluem no corpo do texto estão traduzidas pelos autores deste estudo; não obstante, em notas de rodapé, mencionam-se os textos originais.

As questões económicas afectam de forma directa e indirecta todas as dimensões da vida humana, pois existe a consciência de que "é preciso viver antes de filosofar".

Questões como o emprego e a inflação, o crescimento económico e a produtividade, a balança de pagamentos, o défice público e o sistema monetário internacional, as relações entre empregados e empregadores, a poluição, a competitividade são apenas algumas áreas enumeradas que pertencem ao âmbito da economia. Contudo, quase todos os comportamentos humanos podem ser estudados utilizando os instrumentos da análise económica, nomeadamente, no âmbito do Direito e outros sistemas normativos.

O Homem vive num mundo de escassez. E tudo tem um custo. A actividade económica é um constante esforço de adaptação a fim de se obterem os bens necessários à satisfação dos desejos ilimitados do homem.

O CONHECIMENTO CIENTÍFICO E O SEU MÉTODO

O conhecimento científico é uma forma do saber produzido através do raciocínio lógico testado pela experimentação empírica, que se caracteriza por um conjunto de modelos que descrevem a realidade e permitem, dentro de certos limites, fazer previsões. O método científico utiliza a lógica que estuda as relações de inferência entre as proposições, a sua estrutura e a validade dessas relações, baseando-se em juízos de existência, objectivos, que se distinguem dos juízos de valor.

Quanto à teoria do conhecimento, Kant faz uma distinção entre os juízos analíticos e juízos sintéticos:

"Os juízos de experiência, como tais, são todos sintéticos, pois seria absurdo fundar sobre a experiência um juízo analítico, uma vez que não preciso de sair do meu conceito para formular o juízo e, por conseguinte, não careço do testemunho da

*experiência.*¹

CAIXA 1

Os JUÍZOS DE EXISTÊNCIA OU OBJECTIVOS são juízos que descrevem (ou pelo menos tentam descrever) o que é, independentemente dos valores de natureza moral, ética, religiosa ou social. Não referem o que deve ser.

Os JUÍZOS DE VALOR são subjectivos - variando, em consequência, de pessoa para pessoa - que se traduzem em opiniões, as quais variam de acordo com um complexo de conhecimentos, valores, crenças e interesses de cada pessoa. Normalmente têm como padrão uma norma moral, ética ou social, e variam diacrónica e espacialmente.

Nos juízos lógicos existe sempre um sujeito a que se atribui um predicado, juízo que se denomina proposição. A união entre o sujeito e o predicado pode ser feita pelo verbo copulativo SER ou pela expressão DEVER SER. No primeiro caso temos os juízos de existência, de realidade ou objectivos e, no segundo caso temos os juízos de valor. Assim, quando se utiliza o verbo copulativo SER na união entre o sujeito e o predicado, está-se a dizer o que é, independentemente de quaisquer valorações éticas ou culturais.

Ao conjunto de conhecimentos, de valores e de crenças pessoais designamo-lo por *equação pessoal*.

A EQUAÇÃO PESSOAL

Utilizamos a expressão Equação Pessoal como traduzindo o conjunto de crenças, valores e conhecimentos subjectivos. As crenças fundamentam as ideologias acerca do progresso social e de outros âmbitos da vida humana. Normalmente, cada indivíduo tem uma atitude positiva em relação à orientação da sua "ideologia", a qual se pode alterar com o conhecimento e a experiência da vida.

A equação pessoal influencia, determinantemente, o comportamento do indivíduo, variando espacial e diacronicamente. Ela é dinâmica, o que implica que novos conhecimentos, crenças e valores incutidos no indivíduo alteram o seu comportamento.

As crenças desencadeiam certas emoções que afectam o comportamento humano.

¹ Kant, Immanuel - *Crítica da Razão Pura* - P.68- Fundação Calouste Gulbenkian, 5ª Edição.

Entre essas emoções destacam-se a raiva, o ódio, a vergonha, o orgulho, os gostos, os desgostos, a culpa, a alegria, a tristeza, a inveja, a maldade, a indignação, o ciúme, o desprezo, o medo e o amor², bem como, os factores viscerais como a dor, a fome e a sonolência (Elster, Jon,1998). Jon Elster faz uma distinção entre a satisfação retirada das emoções e as satisfações hedónicas que são retiradas como a obtida de uma boa refeição (Elster, Jon,1998:54).

Richard Thaler evidencia também como as emoções, nomeadamente, o rancor, afectam o comportamento humano, o que é conhecido por *ultimatum game* (Thaler, Richard H.,2000:140) e que viola um dos axiomas da teoria económica neoclássica.

A cultura é crucial para entender o comportamento humano. Os indivíduos adquirem crenças e valores através das relações de alteridade, com os outros com quem contactam, de forma directa ou indirecta, pelo que se deve ter em consideração esta realidade. As ideias culturalmente adquiridas são importantes para explicar uma vasta gama do comportamento humano – opiniões, crenças, atitudes, hábitos de pensamento, estilos artísticos, tecnologia, bem como, regras sociais e instituições políticas.

Amartya Sen, num artigo de 1993, intitulado “*Positional Objectivity*”, coloca a questão da relatividade das coisas e fenómenos que observamos, sendo a sua interpretação dependente de factores físicos e culturais, referindo:

“O que nós podemos observar depende da nossa posição relativamente aos objectos de observação. O que decidimos acreditar é influenciado pelo que nós observamos. O modo como decidimos actuar relaciona-se com as nossas crenças. A dependência posicional das observações, crenças e acções são centrais para o nosso conhecimento e razão prática.”³.

A observação da realidade, identificação, descrição, investigação experimental e explanação teórica dos fenómenos fazem parte do método científico, o qual requer técnicas exactas, objectivas e sistemáticas, desenvolvidas através de regras para a formação de conceitos, para a condução de observações, para a realização de experimentos e para a validação de hipóteses explicativas.

O conhecimento científico não consegue visar o conhecimento da verdade ontológica

² Elster, Jon (1998) – *Emotions and Economic Theory* – Journal of Economic Literature, Vol. XXXVI (March 1998), pp. 47-74.

³ Sen, Amartya – (1993) *Positional Objectivity* – Philosophy and Public Affairs, Vol.22, Nº 2 (Spring, 1993), 126-145.

e, por conseguinte, não consegue explicar a realidade de forma absoluta, mas tem por objectivo fornecer um conhecimento que, pelo menos de forma provisória, permita a interacção com o mundo, que forneça um conhecimento embora parcial mas evolutivo, dinâmico, permitindo fazer previsões fiáveis sobre eventos futuros e indicando mecanismos de controlo para que se possa intervir favoravelmente sobre os mesmos. O conhecimento científico não é um *epistema* (conhecimento certo) mas um conhecimento falível (*doxa*) (Popper 1980:111).

A ciência visa explicar a realidade de forma que se possa evidenciar a outros, de modo objectivo, os resultados a que se chegou, bem como, mostrar o método seguido e que os outros possam desenvolver as suas próprias conclusões, nomeadamente, poderem evidenciar o seu contraditório.

Em muitos âmbitos, o conhecimento científico ajuda-nos a criar resultados quantificáveis (medidos de alguma forma), a serem verificados por outros, a poderem ser replicados (isto é, outros podem repetir o estudo efectuado). Esses resultados podem ser defensáveis, de forma objectiva, embora tal não signifique que os outros concordem parcial ou totalmente com eles, resultados que na maioria dos casos estão dependentes das premissas ou axiomas de onde se parte. Contudo, há que reconhecer que mesmo o conhecimento científico é um conhecimento provisório, não definitivo.

Uma verdade é analiticamente verificável quando ela é evidente ou pode ser reconduzida por inferência a uma verdade evidente, ou a um pressuposto admitido como certo ou válido. Uma verdade diz-se evidente quando ela manifesta a sua certeza no acto de ser enunciada, sendo como tal recebida, sem contestação, pelo espírito, graças ao que podemos denominar "intuição intelectual", não havendo, neste caso, necessidade de qualquer prova. Podemos dizer que a teoria é uma dimensão de acção que nos aponta uma direcção e significado quanto ao que se deve fazer. A ciência tende a ser objectiva, racional e sistemática, comunicando conhecimento no âmbito de um campo de conhecimento, que deve ser testado empiricamente em confronto com a realidade, tendo sempre um carácter provisório e não deixando de ser influenciada pela equação pessoal de cada um.

AS FALÁCIAS E O CONHECIMENTO CIENTÍFICO

Na ciência, nomeadamente, na ciência económica, há que ter em atenção as falácias que distorcem o pensamento científico, e que o cientista deverá afastar para chegar a conclusões objectivas. As falácias enviesam o pensamento e, por conseguinte, as

conclusões. O *bias* ou enviesamento constitui uma distorção que afecta o pensamento científico. Entre outras, podem mencionar-se as seguintes falácias:

a) FALÁCIA DA COMPOSIÇÃO

Esta falácia verifica-se quando se toma a parte pelo todo, ou seja, a análise que é válida para um nível não é necessariamente válida para outro nível.

Em muitos casos os indivíduos tendem a fazer generalizações com base em observações específicas e que não representam o todo. Uma dessas falácias é a que consiste em dizer que a poupança - que em certas situações pode ser útil para alguns - será benéfica para o todo, para o país, por exemplo.

b) FALÁCIA *POS HOC*

Esta falácia verifica-se quando se tiram conclusões pela sequência de dois ou mais acontecimentos, sem que haja qualquer relação de causa-efeito entre eles. Acontece muito com as superstições de qualquer natureza.

c) FALÁCIA DOS TERMOS COLECTIVOS

Também é frequente e verifica-se quando se utilizam termos como “nação”, “país”, “classe de pessoas” “portugueses”, etc. que são abstrações. Há que ter em conta que o comportamento é sempre individual, embora, muitas vezes seja influenciado pelas multidões. Esta falácia pode induzir a comportamentos negativos para indivíduos pertencentes a determinadas nacionalidades, que tenham determinada cor ou religião. São fruto da ignorância.

d) FALÁCIA DO *BANDWAGON EFFECT* (Falácia de seguir a maioria, FALÁCIA DA AUTORIDADE DE MUITOS, APELO DA MAIORIA)

Traduz-se em afirmar que uma proposição é verdadeira porque é aceite pela maioria. Muitas vezes, tal atitude está em desacordo com a realidade. Acontece com muita frequência e normalidade em quase todos os campos da vida humana.

Quando algum bem (não necessariamente material) é considerado “bom” por grande número de indivíduos, e sobretudo quando pessoas “*preponderantes*” o “consomem”, os efeitos desse consumo são seguidos por muitos outros sem qualquer espírito crítico. Veja-se o que acontece, nomeadamente, com certas músicas e outros bens materiais, valores que se consideram da moda, ou comportamentos, podendo dar-se como exemplo a utilização das redes sociais, o que leva, em determinadas circunstâncias, a que quem não segue esse comportamento é considerado “fora de moda”.

Também esta falácia pode ser útil para determinados grupos ou empresas, pois quando certos produtos de determinada marca são utilizados por muitos ou por pessoas preponderantes, há uma tendência a obter esses bens, levando a um aumento de vendas. A publicidade pode ter um efeito deste género.

e) FALÁCIA DE QUE O ORÇAMENTO EQUILIBRADO É SEMPRE BOM

Esta falácia traduz a ideia de que é sempre benéfico para a economia o orçamento equilibrado. Quanto a este ponto, não há unanimidade mesmo ao nível da ciência económica. Como veremos, em certas situações de depressão da economia, um défice orçamental pode ter efeitos benéficos para a economia e o emprego, criando estímulos ao consumo das famílias e ao investimento das empresas. Por exemplo, uma descida dos impostos aumenta o rendimento disponível das famílias induzindo um maior consumo e, deste modo, levando a um aumento da procura dirigida às empresas, o que se traduzirá em maiores vendas e eventualmente a uma maior produção e emprego.

DEFINIÇÕES DE ECONOMIA

Existem muitas definições de economia. Uma das que são referidas em quase todos os livros de economia é de Lionel Robbins⁴: *"A Economia é a ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre fins e meios escassos que têm usos alternativos"*.

Alfred Marshall⁵ refere: *"A Economia Política ou Economia é o estudo da humanidade nos negócios comuns da vida; examina a parte da acção individual e social que está mais intimamente ligada com a realização e com o uso dos requisitos materiais do bem-estar"*. Nesta definição Alfred Marshall acentua o carácter social e individual da economia.

Nos *Principles of Political Economy*⁶, Stuart Mill, no século XIX, refere que: *"A Economia Política pode ser definida da seguinte forma: e a definição parece ser*

⁴Robbins, Lionel (1932) - *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* - 3rd ed., London, Macmillan, 1984, p.16. *"Economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses"*.

⁵Marshall, Alfred (1890) - *Principles of Economics, An Introductory Volume* - 8th ed., 1920, London, Macmillan, p. 1. *"Political Economy or Economics is a study of mankind in the ordinary business of life; it examines that part of individual and social action which is most closely connected with the attainment and with the use of the material requisites of wellbeing"*.

⁶Mill, John Stuart (1844) - *Political Economy* - ...then may be defined as follows: and the definition seems to be complete: *«The science which traces the laws of such of the phenomena of society as arise from the combined operations of mankind for the production of wealth...»*.

completa: " A ciência que traça as leis dos fenómenos da sociedade como surgem das operações combinadas da humanidade para a produção de riqueza ... ". Nesta definição pode observar-se o conceito de eficiência.

Estas definições poderão ser limitativas, umas mais que outras. Para nós a ciência económica estuda o comportamento dos indivíduos, como outras ciências sociais o fazem, distinguindo-se não pelo objecto em si, mas sim pelo método utilizado.

Os indivíduos têm objectivos que procuram atingir, da melhor forma para cada um; os indivíduos são teleológicos, buscando, de forma consciente ou inconsciente, atingir os seus fins. Todas estas definições não indicam a total amplitude dos assuntos tratados pela economia. Podemos considerar uma pequena lista dos assuntos que são estudados pela economia:

- Como é que os mercados funcionam para determinar os preços a alocar os recursos?
- Qual a influência do Estado (através das políticas dos Governos) nos resultados do mercado, através da política fiscal, das tarifas aduaneiras, dos subsídios, das patentes, da política do ambiente, etc.?
- Como é que o Banco Central pode influenciar a oferta de moeda, as taxas de juro, o desemprego, a inflação e a taxa de crescimento do produto nacional?
- Qual a medida de desigualdade da distribuição do rendimento, da inflação, do desemprego e da taxa de produtividade?
- Dever-se-á aumentar as sanções previstas na lei ou a probabilidade da aplicação da lei?
- Quais os efeitos, no número de acidentes rodoviários e de suas consequências em mortos e feridos, do aumento dos impostos sobre os veículos de circulação e do aumento das portagens de auto-estradas?
- Como é que o *marketing* afecta o comportamento dos indivíduos?
- Como é que a forma como os assuntos são apresentados (*framing effect*) altera as decisões dos indivíduos?
- Em que medida o ponto de referência de observação e de conhecimento, bem como, a equação pessoal dos indivíduos influencia as suas decisões?

A teoria neoclássica assume que os indivíduos procuram maximizar o seu bem-estar, a sua utilidade, de diferentes formas, pois as preferências, são subjectivas, tendo em conta a informação disponível, o seu conjunto de valores e crenças e que, actuando

racionalmente, cada um procurará satisfazer os seus interesses maximizando a utilidade dos bens, materiais e não materiais, que satisfazem as suas necessidades e desejos. Dado que a utilidade, a felicidade, é subjectiva, cada indivíduo é o que melhor sabe o valor que os bens têm para si e a satisfação que obtém com o “consumo” de cada bem.

Tem vindo a ser geralmente admitido dentro do âmbito da ciência económica que o raciocínio económico é aplicável para além da área tradicionalmente considerada, numa visão restrita. As análises – conhecidas como ANÁLISE DA ESCOLHA RACIONAL - têm vindo a ser aplicadas em âmbitos como por exemplo, a educação, a saúde, o ambiente, a família, os conflitos militares, os sistemas axiológicos como a moral, a ética e a religião, as artes, ou seja, considera-se que a análise económica se pode aplicar ao comportamento humano no seu todo, nomeadamente, no âmbito da ciência política (onde deu origem ao que é conhecido como Escolha Pública, bem como, tem vindo a ser aprofundada a sua aplicação ao Direito, tendo levado à análise económica do Direito).

A DOCTRINA E A CIÊNCIA ECONÓMICA

Há que fazer a distinção entre doutrina e teoria. Na doutrina tratamos com juízos de valor que qualificam actos ou factos em relação a um fim. Como exemplo, temos a doutrina da Igreja Católica do “justo salário” e do “justo preço” - (Encíclica «*Rerum Novarum*» de Leão XIII (1891), Encíclica *Caritas in Veritate* de Bento XVI (2009) - conceitos que foram desenvolvidos por Tomás de Aquino (*Summa Theologica*, I, Q. 22, Art. I), na senda de Aristóteles que desenvolve os conceitos de justiça comutativa e justiça distributiva e equidade, e que são conceitos essenciais na sociedade moderna.

No âmbito da teoria científica, estamos em presença de juízos de existência, objectivos, que exprimem relações reais ou supostas entre as várias categorias ou variáveis. Este conjunto de juízos de existência constitui a ciência. A teoria dos salários, dos juros, etc., são exemplos de teorias económicas. A ciência apenas explica; não aplaude nem condena.

O POSITIVISMO ECONÓMICO

O positivismo económico lida com factos e, portanto, almeja “o que é” dentro da “verificabilidade” das questões. A economia positivista baseia-se numa análise limitada a afirmações que são verificáveis. Afirmações positivistas podem ser provadas

verdadeiras ou falsas. Muitas vezes uma declaração positivista manifesta-se na seguinte formulação: "Se A, então B". Por exemplo, se a taxa de desemprego sobe para 7 por cento, então o desemprego adolescente excede 80 por cento. A este tipo de construção denomina-se previsão positivista "se-então" que pode ou não ser correcta. A precisão não é o critério para que uma afirmação seja positivista. A consideração-chave é se a afirmação é testável e não, se é verdadeira ou falsa.

Neste contexto, pode-se explicar uma das razões por que as previsões dos economistas podem divergir. A afirmação "se o evento A ocorre, então B seguir-se-á", pode ser considerada como sendo uma afirmação condicional positivista. Por exemplo, dois economistas podem concordar que se o governo cortar, num ano, 10 por cento nos gastos, os preços cairão cerca de 2 por cento no próximo ano. No entanto, as suas previsões sobre a queda nos preços podem ser diferentes porque um deles assume que o orçamento de estado não incluirá o corte nos gastos, enquanto o outro assume que o corte nos gastos de 10 por cento efectivar-se-á. Conclusão: As previsões dos economistas podem divergir, pois, usando a mesma metodologia, os economistas podem concordar que um determinado evento A pode causar o evento B, mas discordam sobre a pressuposição de que o evento A irá efectivamente ocorrer.

O NORMATIVISMO ECONÓMICO

Em vez de usar declarações objectivas, um argumento pode ser formulado subjectivamente. A economia normativa tenta determinar "o que deveria ser". A economia normativa é uma análise baseada em juízos de valor. Afirmações normativas expressam uma opinião individual ou colectiva sobre um assunto e não podem ser provadas se são verdadeiras ou falsas através de factos. Certas palavras ou frases, tais como bom, mau, necessidade, podem e devem dizer-nos claramente que entrámos no reino da economia normativa. O ponto aqui é apercebermo-nos que as pessoas vêem os mesmos factos de forma diferente. Cada um de nós tem preferências subjectivas que aplicamos numa determinada situação. Um activista dos direitos dos animais diz que ninguém deve comprar um casaco de peles. Por outro lado, um político pode argumentar que "devemos ver que cada adolescente que quer um emprego tem um."

Conclusão: quando opiniões ou pontos de vista não são baseadas em factos, eles não são cientificamente testáveis. No caminho do conhecimento, é crucial separar os argumentos em componentes positivistas e normativas. Esta distinção permite que se determine se se está a escolher um curso de acção com base em evidências factuais

ou em juízos de valor. Na vida quotidiana, políticos, empresários, parentes e amigos utilizam afirmações normativas para discutir questões económicas. Os economistas também podem associar-se a uma posição política e utilizar argumentos normativos, a favor ou contra uma política económica, sendo que incorrem no perigo de caírem na armadilha do conhecimento comum, parcial, enviesado, falacioso e estático.

O MÉTODO DA CIÊNCIA ECONÓMICA

O método científico consiste nos procedimentos empregues para descobrir a verdade. Os métodos seguidos pelo espírito podem ser vários, destacando-se os métodos dedutivo e indutivo. Contudo, outros métodos são também utilizados, nomeadamente, o método histórico, o método estatístico, que se enquadram dentro do método indutivo, e o método matemático⁷ que está no âmbito do método indutivo.

O MÉTODO DEDUTIVO

O método dedutivo parte de princípios gerais, axiomas, cuja validade foi demonstrada ou aceite como verdade, que são pressupostamente exactos, princípios apriorísticos, para deles se tirar, através de raciocínios lógicos, novas proposições. Foi um método muito seguido pela maioria dos economistas clássicos e neoclássicos, que consideravam que as leis económicas se aplicavam em todo o lado e em todos os tempos e que baseavam a sua análise no que é conhecido por *homo economicus* (Donário, Arlindo, Ricardo Borges dos Santos, 2013) e é seguido, hodiernamente, por várias escolas, nomeadamente, a escola matemática.

A utilização da matemática na economia, embora útil, não deverá obscurecer a complexidade das relações económicas, quer de ordem quantitativa, quer de ordem qualitativa. Como refere o Professor Soares Martinez: *“Quando os dados não correspondem à verdade, o rigor do tratamento matemático não tem potencialidade bastante para tornar verdadeiras as conclusões. ... E, por isso, se teima muitas vezes, mesmo contra a evidência, em apontar como válidas conclusões erradas, apenas pela circunstância de terem sido extraídas de operações matemáticas cujo rigor não oferece dúvidas. Os processos matemáticos não dispõem, em si mesmos, de capacidade de crítica, nem quanto aos dados fornecidos nem quanto às conclusões extraídas desses dados.”* (Martinez, Soares, 2010:63).

Mais adiante diz o mesmo autor: *“Pretendendo-se impor determinada solução, sujeitam-se dados falseados, ou insuficientes, a tratamento matemático, para*

⁷ Sobre o método na Economia ver; Soares Martinez (2010) - Economia Política – Almedina.

invocando o rigor do método usado, sustentar a bondade, ou a inevitabilidade, da solução desejada. Trata-se de práticas viciosas, que não atingem o método matemático, em si mesmo, nas quais importará aos economistas matemáticos não se envolverem." (Martinez, Soares, 2010:63-64).

A este propósito note-se o estudo efectuado por Carmen M. Reinhart e Kenneth S. Rogoff (2010), "Growth in a Time of Debt", onde os autores, baseados em dados sobre os défices de vários países, concluíram que os países com elevados défices públicos tinham uma taxa de crescimento menor que outros com défices menores. Este estudo influenciou muitos políticos, nomeadamente, em Portugal, onde este estudo foi invocado para justificar as políticas de austeridade que, segundo os mesmos políticos, era uma austeridade expansionista. Verificou-se que os dados do estudo estavam errados, logo, as conclusões eram erradas⁸.

Há que ter em consideração o facto de que os tipos de métodos formalistas na sua maioria exigem (e que a corrente dominante utiliza) a existência (ou postulação) de regularidades de eventos; eles pressupõem a ocorrência de sistemas fechados. A economia ortodoxa, neoclássica, é actualmente orientada por um dedutivismo formal que se baseia em modelos consubstanciados em pura pirotecnia matemática e econometria exuberante. Entendendo-se por dedutivismo, qualquer forma de esforço explicativo que assume ou postula ou constrói regularidades das realidades (determinísticas ou estocásticas) que liga tais como eventos ou estados de coisas.

Quanto ao dedutivismo matemático há que considerar também uma outra característica importante, frequentemente pouco reconhecida (ou, pelo menos, raramente explicitamente reconhecida), que é a dependência dos métodos do dedutivismo matemático se desenvolverem em sistemas fechados, que exigem e incentivam formulações expressas em termos de considerar os indivíduos de forma isolada, como átomos, com base no *homo economicus*. A modelação estritamente dedutiva encoraja uma visão dos agentes humanos como átomos (atomismo social), onde estes são as únicas unidades explicativas de análise social, o que se traduz no individualismo metodológico. (Lawson, Tony, 2003: 12-14, 16).

A teoria neoclássica dominante, baseada no *homo economicus*, pretende oferecer um paradigma útil que seja próximo da filosofia que subjaz à física, à química e a outras ciências naturais (Söderbaum, P.;117), baseado em modelos matematicamente pirotécnicos e econometricamente exaltantes.

⁸ O erro foi evidenciado num artigo elaborado por Thomas Herndon, Michael Ash e Robert Pollin (2013), "Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff".

O MÉTODO INDUTIVO

Neste método a marcha do raciocínio vai do particular para o geral, isto é, parte-se do concreto para o abstracto, dos factos às leis. Começa-se por tomar conhecimento dos factos, descrevendo-os, introduzindo-lhes já um pouco de unidade na diversidade dos dados sensíveis, definindo-os e classificando-os. O espírito no seu papel activo começa na passagem dos factos aos fenómenos, sendo estes o que há de comum nos factos. Segue-se o levantamento de hipóteses sobre o comportamento da realidade, no sentido de poderem ser elaborados princípios, leis, teorias, explicativos dessa mesma realidade. Os dois métodos são importantes para qualquer ciência, e por conseguinte, também, para a economia.

A ECONOMIA COMO CIÊNCIA SOCIAL, OS AXIOMAS, AS LEIS ECONÓMICAS E OS MODELOS

A economia, como ciência social, estuda o comportamento das pessoas e aspectos da sociedade, pessoas que têm um objectivo, sendo as suas acções teleológicas, isto é, visam sempre um resultado.

As ciências naturais estudam aspectos do mundo natural. As ciências naturais incluem a física, a química, a biologia, a astronomia, a meteorologia e outras. Porque o objecto é diferente nas ciências sociais e nas ciências naturais, as ciências sociais focam-se nas acções dos humanos que têm um propósito.

Quando se observam os factos, os mesmos podem atribuir-se ou a leis *naturais*, ou podem ser explicados (pelo menos parcialmente) por referência a intenções de um ser consciente, relevando, para essa explicação, não apenas a razão (como normalmente é explicado pela teoria económica neoclássica, com fundamento no *homo economicus*), mas também pelas emoções, sentimentos, factores biológicos e o contexto, que determinam as decisões dos indivíduos.

As leis económicas aplicam-se ao comportamento de pessoas humanas que têm um propósito, uma intenção, e que procuram influenciar o mundo material e os outros indivíduos, em ordem a alcançar os seus objectivos. Contudo, a economia estuda o comportamento intencional dos indivíduos, que se manifesta nas escolhas que faz, as quais são determinadas não apenas pela razão mas, também, pelos sentimentos e emoções, sem separação entre a razão e os sentimentos, ao contrário do que foi proposto por Descartes, no seu *Discurso do Método*, e cujo método influenciou, profundamente, o estudo da economia, de uma forma reducionista, propondo a separação entre a razão e os sentimentos.

A intenção ou desenvolvimento de um nível de cuidado inferior ao cuidado óptimo, nas relações intersubjectivas, pode levar a que um facto seja classificado, no âmbito do direito, como crime ou não. Por exemplo, um condutor que sofra um ataque cardíaco, minutos ou segundos antes de o carro atropelar um peão, não constitui um facto intencional.

A actividade económica supõe a existência de relações entre os fenómenos, uma interacção entre os indivíduos e entre estes e a natureza.

O conhecimento económico requer que se ponham em evidência essas relações, no seu aspecto substancial, e se procure uma explicação científica dos fenómenos económicos. Estes são determinados por um grande número de variáveis, muitas das quais são de difícil previsão. Daí que seja necessário distinguir a verdade de uma lei da sua aplicabilidade. A verdade de uma lei depende da lógica do raciocínio; a sua aplicabilidade depende da verificação das condições e pressupostos necessários à existência da mesma lei.

Na economia, de acordo com o método dedutivo, parte-se de determinadas definições, que podem resultar da observação da realidade ou observação introspectiva, e tendo em conta que existem indivíduos com intenções nas suas escolhas, deduzindo-se, logicamente, resultados ulteriores.

Dado que algo é logicamente deduzido de anteriores definições ou pressupostos, por vezes denominados axiomas, a proposição resultante pode conter informação importante e útil acerca do mundo real.

CAIXA 2

A DEDUÇÃO LÓGICA é uma forma de raciocínio que parte de um ou mais axiomas que, passo a passo, leva a determinadas conclusões.

Os AXIOMAS são os pressupostos de onde se parte num sistema dedutivo. Os axiomas não são provados, mas são assumidos como sendo verdadeiros, a fim de provar outras afirmações, que são menos óbvias.

De notar que os dados empíricos podem parecer contrários a determinadas leis económicas, sem que isso leve a rejeitar a lei. Uma aparente “falsificação” da lei económica pode apenas significar que os pressupostos em que se baseia a lei ou a teoria não se verificaram. Portanto, é necessário ter atenção aos pressupostos em que se baseia a lei ou a teoria. Por exemplo, a chamada lei da procura, para os bens normais e superiores, diz que “a quantidade comprada varia inversamente com o

preço”.

Ora, muitas vezes verifica-se que embora o preço de um bem normal suba a sua procura aumenta também. Mas este fenómeno não põe em causa a *lei* da procura. O que acontece é que não se verificaram os pressupostos em que a lei da procura se baseia, relacionando o preço com a procura de um bem, pois, nesta relação entre o preço e a quantidade de um bem, supõe-se, como pressuposto, que todos os outros determinantes da procura de um bem (que são vários) se mantêm constantes, traduzindo o que é conhecido pela frase latina “*ceteris paribus*”. Ora, se o preço de um bem aumentar mas se, por exemplo, o rendimento disponível também subir, o efeito negativo da subida do preço é mais que compensado pelo efeito do rendimento, a procura aumenta, sem que seja “falsificada” a lei da procura, pois outro ou outros determinantes da procura, para além do preço, também se alteraram.

Muitas vezes, para evidenciar que uma teoria não explica a realidade é necessário atacar os axiomas ou pressupostos que são os fundamentos dessa teoria. Como Kahneman afirma:

“Os erros de uma teoria raramente são encontrados no que afirma explicitamente; esses erros estão escondidos no que a teoria ignora ou tacitamente assume.”
(Kahneman, 2011:274-275).

Kahneman refere que uma vez aceite uma teoria e usada como uma ferramenta para o pensamento, é extraordinariamente difícil notar os seus falhanços (Kahneman, 2011:277), o que denomina como *Teoria da Cegueira Induzida (theory-induced blindness)*.

Por exemplo, as teorias clássica e neoclássica partem do princípio que o indivíduo é sempre racional, é maximizador e que as preferências são constantes, afastando a influência dos aspectos sentimentais e biológicos das decisões. Está hoje evidenciado que os indivíduos não são sempre maximizadores, que as preferências são reversíveis e que os sentimentos e emoções influem decisivamente nas decisões, não existindo separação entre a razão e os sentimentos.

OS MODELOS

Um conceito muito utilizado em economia e noutras ciências é o de modelo, que podemos definir como uma representação simplificada da realidade usado para compreender e prever a relação entre variáveis. O propósito de um modelo é construir uma abstracção das complexidades do mundo real e tornar os acontecimentos compreensíveis, captando as relações substanciais de causa-efeito entre as categorias ou variáveis.

Para chegarmos a um modelo temos que fazer generalizações e abstrações. As teorias são abstrações. Não descrevem a realidade em toda a sua complexidade. Tentam captar as relações essenciais entre os fenómenos. Aquelas relações constantes, uniformes, que se verificam todas as vezes que certas condições ou pressupostos estão reunidos. Daí que se possa dizer que as leis económicas são condicionais, ou seja, dependem dos pressupostos e axiomas donde se parte.

No campo da ciência económica põe-se a questão de saber se as acções humanas apresentam essas uniformidades e constância. Isto é: haverá leis económicas? Diz-nos a experiência que a despeito de todas as objecções existem leis económicas, pelo menos probabilísticas, traduzindo a situação de incerteza em que vivemos continuamente, como acima referimos, bem como, tendo em consideração o não determinismo do ser humano, pois os indivíduos não actuam como átomos da física.

Sabemos, por exemplo, que se aumentar a oferta de moeda, em certas condições, haverá uma subida do nível de preços; se a oferta de um bem aumentar, de uma forma geral, o seu preço baixará, se esse bem for normal ou superior. Na formulação de teorias e princípios é necessário ter em conta as várias hipóteses simplificadoras.

Uma dessas hipóteses consiste em considerar todas outras coisas iguais mais conhecida pela hipótese "CETERIS PARIBUS". Quer significar-se com esta hipótese que se considera que todas as outras variáveis são tratadas como constantes excepto a que está a ser estudada.

O primeiro passo para desenvolver um modelo é identificar o problema ou a questão. O segundo passo é seleccionar as variáveis relevantes necessárias para formular o modelo que explique o problema que se deseja estudar. Dada a impossibilidade de tomar em conta todas as influências entre as variáveis, simplifica-se eliminando algumas variáveis que se pensa serem de menor importância. Por fim, obtêm-se os dados e testa-se o modelo no sentido de verificar se ele se ajusta aos dados. Se há evidência de que o modelo é ajustado, aceita-se a conclusão, dizendo-se que o modelo ou teoria tem um elevado grau de consistência e fiabilidade, validando-se a teoria. No caso contrário o modelo é rejeitado.

A CLÁUSULA "CETERIS PARIBUS"

À medida que se trabalha um modelo, tenta-se pensar numa série de variáveis relevantes, assumidas como sendo "estáveis", ou "mantidas constantes". *Ceteris paribus* é uma expressão latina que significa que enquanto algumas variáveis se alteram, "todas as outras permanecem constantes". Em suma, a cláusula *ceteris*

paribus permite isolar ou concentrar a atenção nas variáveis escolhidas. No caso da gasolina, por exemplo, uma simplificação-chave do modelo é a de que mudanças no rendimento de um consumidor hipotético e noutras variáveis não ocorrem e, por conseguinte, não complicando, assim, a análise. A cláusula *ceteris paribus* mantém tudo o resto constante e, portanto, permite-nos concentrar na relação entre duas variáveis-chave: variações no preço da gasolina e a quantidade de gasolina comprada por mês, por exemplo.

Agora suponha que um economista examina um modelo explicando a relação entre o preço e a quantidade comprada de um refrigerante. A teoria é "se o preço aumenta, então o preço de um refrigerante aumentou num verão e algumas pessoas realmente compraram mais, não menos". Baseado nesta observação real, a teoria é declarada incorrecta. Pense novamente! O economista responde que se trata de uma armadilha de raciocínio, porque o modelo é válido com base na cláusula *ceteris paribus*, e a observação não fornece nenhuma razão para rejeitar o modelo. A razão pela qual o modelo aparenta falhar é porque outro factor, um aumento acentuado da temperatura, causou o aumento da procura efectiva desse refrigerante, apesar do preço ser mais elevado. Se a temperatura e todos os outros factores são mantidos constantes quando se eleva o preço do refrigerante, então as pessoas, segundo o modelo prevê, comprarão menos desse mesmo refrigerante.

DISTINÇÃO ENTRE CORRELAÇÃO E RELAÇÃO CAUSAL

Importa ter em consideração a distinção entre correlação e relação causal entre as variáveis de um modelo. Um modelo é válido apenas se existirem relações causais entre as variáveis dependentes e independentes ou explicativas.

Nos casos de apenas existência de correlação as variáveis podem variar conjuntamente, no mesmo sentido ou em sentido contrário, mas não são a causa uma da outra, podendo ser independentes. Muita da crença na superstição baseia-se em correlações sem que haja qualquer relação de causa efeito.

Um erro comum no raciocínio é confundir associação (ou correlação) e o nexos de causalidade entre as variáveis. De outra forma, erra-se quando se descortina numa relação entre as variáveis mais do que realmente existe. Um modelo é válido apenas quando uma relação de causa e efeito é estável ao longo do tempo, e não ser uma associação que ocorre por acaso e eventualmente desaparece. Suponha-se que um feiticeiro realiza uma dança vudu durante três meses diferentes e os preços no mercado de acções sobe exponencialmente durante cada um destes meses. A dança do vudu é associada com o aumento nos preços das acções, mas isso não significa

que a dança causou o evento. Mesmo que haja uma relação estatística entre essas duas variáveis num determinado número de observações, eventualmente, será executada a dança vudu, e os preços das acções vão cair ou permanecerão inalterados. A razão é que não há nenhuma relação economicamente verdadeira entre danças vudu e os preços das acções.

Investigação mais extensa pode revelar que os preços das acções na verdade responderam às mudanças nas taxas de juros durante os meses que se realizaram as danças vudu. Alterações nas taxas de juro afectam a contracção de empréstimos e, por sua vez, os lucros e os preços das acções. Em contraste, não há nenhuma relação económica real entre danças vudu e os preços das acções e, portanto, o modelo de vudu não é válido. Conclusão: o facto de que um evento segue outro não significa necessariamente que o primeiro evento causou o segundo.

A RACIONALIDADE ECONÓMICA. OS CONSTRANGIMENTOS EXTERNOS E INTERNOS

De notar que os pressupostos da economia neoclássica têm vindo a ser contestados, nomeadamente, a maximização da utilidade e a constância das preferências, tendo sido um dos pioneiros Herbert Simon, que desenvolveu a economia comportamental e referiu que os indivíduos, muitas vezes, não visam a maximização da utilidade mas a “satisfação”, o qual desenvolveu o conceito de *racionalidade limitada*.

Para Simon, a *satisfação* está intimamente relacionada com a existência de constrangimentos externos, como os sociais, e internos traduzidos nas limitações das decisões o que não permite, muitas vezes, a maximização da utilidade, como é suposto pela teoria neoclássica. Tendo em conta estes constrangimentos, externos e internos, de acordo com Simon, a racionalidade limitada foca-se no processo mais do que no resultado da decisão (Simon, 1986: S210-211). Refere este autor que “o pressuposto de que os actores maximizam a utilidade esperada subjectiva (*racionalidade económica*) fornece apenas uma pequena parte das premissas no raciocínio económico e, muitas vezes, não a parte essencial.” (Simon, 1986: S209).

O CONCEITO “AS IF” DE MILTON FRIEDMAN

A Economia, para progredir, terá que ter em conta as outras ciências sociais e humanas, não se fechando apenas nos seus complexos modelos matemáticos, que são apenas representações simplificadas da realidade, indo para além do “*as if*”

(**como se**) referido por Milton Friedman⁹, conceito que significa que a teoria económica deve basear-se em pressupostos, mesmo irrealistas, supondo que o comportamento dos indivíduos seria como é pressuposto nos axiomas em que a teoria se fundamenta.

Contudo, deve ir-se além do conceito de *homo economicus*, tão considerado na teoria neoclássica, suposto ter conhecimento perfeito e com total controlo das suas emoções, dentro da tradição do *dualismo cartesiano*, separando a razão dos sentimentos, o que não é realista, e sem considerar o contexto em que actua, sem ter em conta as relações de alteridade que se estabelecem em todas as relações sociais, dentro das quais se encontram as relações económicas, pois entendemos, no conceito que temos da ciência económica, que esta pode incluir a análise de todos os comportamentos humanos. Este *homo economicus* é também considerado como não tendo quaisquer limitações cognitivas o que, de algum modo, é absurdo em contraste com a realidade.

Também a constância dos gostos e preferências não se verifica (como é entendido pela teoria neoclássica), nem a racionalidade é perfeita, podendo os gostos alterarem-se por diversas razões, bem como, as escolhas de um indivíduo são influenciadas pelo modo como os bens ou questões são apresentadas, traduzindo o que é conhecido por *framing effect*, representando o efeito provocado no comportamento dos indivíduos pela forma como é apresentado um assunto, ou seja, a decisão não é independente da forma como uma questão é formulada ou apresentada. A ciência económica vem desenvolvendo aproximações a outras ciências sociais a fim de ter em conta as denominadas “*anomalias*” comportamentais e a motivação do indivíduo que deverão ser integradas na ciência económica.

O PRINCÍPIO DA RACIONALIDADE E SEUS INCENTIVOS. A METÁFORA DA MÃO INVISÍVEL E A HARMONIA DE INTERESSES. AS META-EXTERNALIDADES

O princípio da racionalidade, em que assenta a teoria neoclássica, pode ser definido do seguinte modo: O indivíduo procura maximizar o seu prazer, a sua utilidade, a sua satisfação, o seu interesse e minimizar os custos, a desutilidade, o desprazer de qualquer natureza. O indivíduo é um maximizador.

A racionalidade dos indivíduos supõe que, normalmente, quando existe conflito entre o interesse geral e os interesses pessoais, estes tendem a procurar satisfazer os seus próprios interesses sobrepondo-os aos interesses gerais. Adam Smith referia na

⁹ Friedman, Milton; (1956) "*The Quantitative Theory of Money - A Restatement*" in *Studies in the Quantity Theory of Money*, the University of Chicago Press, Chicago.

Riqueza das Nações a célebre metáfora da “Mão Invisível”, que consubstancia o princípio da racionalidade:

“Cada indivíduo trabalha necessariamente para que o rendimento anual da sociedade seja o maior possível. Sem dúvida que, geralmente, ele não pretende, promover o bem público, nem sabe até que ponto o está a fazer. Ao preferir apoiar a indústria interna em vez da externa, apenas está a pensar na sua própria segurança; e, ao dirigir essa indústria de modo a que a sua produção adquira o máximo valor, só está a pensar no seu próprio ganho e, neste como em muitos outros casos, está a ser guiado por uma mão invisível para promover um fim que não fazia parte da sua intenção. Nem será sempre pior para a sociedade que tal não fizesse parte das suas intenções. Ao prosseguir o seu próprio interesse ele, frequentemente, promove o interesse da sociedade mais eficazmente do que quando tem intenção de o fazer.”¹⁰.

Segundo esta metáfora da *mão invisível* existiria uma harmonia de interesses pois quando alguém busca o seu próprio interesse serve, também, o interesse da sociedade mesmo que não o intente, sendo o mecanismo que leva ao interesse geral a concorrência perfeita entre os actores do mercado. Esta metáfora considera que o comportamento individual na procura do próprio interesse leva, necessariamente, ao mais elevado nível de bem-estar da sociedade como um todo.

Deste modo, o mercado seria auto regulador, com mecanismos automáticos. Os consumidores não planeiam aumentar ou diminuir a quantidade de bens e serviços produzidos e postos em circulação nem planeiam os preços pelos quais os bens são vendidos. A quantidade dos bens e os seus preços seria uma consequência dos desejos individuais, do interesse de cada um, representando, deste modo, a *mão invisível* que levaria à concorrência entre os produtores de bens e serviços de forma ao ajustamento dos preços. A *mão invisível* aplicar-se-ia, do mesmo modo à acumulação de capital.

Supor que os indivíduos prosseguem os seus próprios interesses não implica considerar que são “frios” ou “egoístas” em sentido moral. Significa isto que o seu

¹⁰ Smith, Adam (1776) - *The Wealth of Nations* - “Every individual necessarily labors to render the annual revenue of the society as great as he can. He generally, indeed, neither intends to promote the public interest, nor knows how much he is promoting it. By preferring the support of domestic to that of foreign industry, he intends only his own security; and by directing that industry in such a manner as its produce may be of the greatest value, he intends only his own gain, and he is in this case as in many other cases led by an invisible hand [emphasis added] to promote an end which was no part of his intention. Nor is it always the worse for the society that it was no part of it. By pursuing his own interest he frequently promotes that of the society more effectively than when he really intends to promote it.” — p. 423.

comportamento se baseia no modelo da escolha racional. As convicções ideológicas ou o benefício e a satisfação obtidos em contribuir para a felicidade de outras pessoas integram também o seu interesse pessoal (são componentes da sua função utilidade ou função felicidade). A felicidade de outras pessoas contribui – e na maioria das situações isso acontece – para nossa própria satisfação.

Contudo, entendemos que esta metáfora da *mão invisível* de Adam Smith, nada tem a ver com o puro e irrestrito egoísmo, mas sim, está ligado com o legítimo amor-próprio com o qual o ser humano é dotado por natureza. Esse amor-próprio é, essencialmente, reflexo da auto-estima do ser humano, ou da imagem que construímos de nós mesmos, não se confundindo com o indivíduo narcisista.

Citamos, a este propósito, Marco Aurélio, sobre a auto-estima, o amor-próprio, como sendo natural ao ser humano em equilíbrio, que segundo o mesmo autor, está cientificamente evidenciado:

“Um nível adequado e desejável de auto-estima implica respeito e admiração por si próprio e não se pode confundir com o indivíduo narcisista, que é invejoso, que tem uma sensação amarga de desconforto e sofrimento, que invade o indivíduo quando confrontado com o sucesso alheio.... O narcisista tem baixa auto-estima, tolerando mal as frustrações e a dor e, por conseguinte, adoece mais e é infeliz.... - Manipulam as outras pessoas, principalmente os tipos mais altruístas de quem em geral se aproximam. Tendem a apresentar-se como vítimas e agir como se a sua vontade fosse sempre a mais justa, embora quem vê de fora facilmente perceba que de justo o seu comportamento não tem nada. Para tanto, é capaz de negar, ou distorcer, o que ele próprio antes afirmava, de tal maneira a inverter a seu favor uma situação que lhe pareça desfavorável. O narcisista é, pois, alguém totalmente descomprometido de qualquer tipo de comportamento moral no seu relacionamento com as outras pessoas. Nada consegue ver além do seu próprio e directo interesse. A sua visão do mundo e da vida é fundamentalmente pragmática. Dessa forma, nega a possibilidade da existência de sentimentos e comportamentos mais nobres e elevados e resume a vida e a relação com as outras pessoas a uma permanente disputa por bens e/ou posições. Nessa concepção, cabe-lhe evidentemente esforçar-se por vencer, não importando muito os meios nem o sentido dessa "vitória".” (Aurélio, Marco (1998) :213, 214,215).

Já Adam Smith, quanto à satisfação que nos pode dar a felicidade dos outros, escrevia em *Teoria dos Sentimentos Morais*:

“Por mais egoísta que seja suposto que um homem possa ser, há evidentemente

*alguns princípios na sua natureza, que o desperta quanto à sorte dos outros, e torna a sua felicidade necessária para ele, já que deriva de nada a não ser o prazer de vê-lo. Deste tipo destacamos a piedade ou a compaixão, a emoção que sentimos na causa da desgraça dos outros, quando por um lado a vemos, ou por outro, somos preparados para a conceber de uma forma muito vivida. Que muitas vezes derivamos a tristeza da tristeza dos outros, é uma questão, de facto, demasiado óbvia para exigir prova disso; este sentimento, como todas as outras paixões da natureza humana, não está de forma alguma confinada ao virtuoso e humano, embora, talvez, se possa fazer sentir com requintada sensibilidade. O maior rufia, o infractor mais avesso às leis da sociedade, não existe de todo sem ele”.*¹¹.

Adam Smith referiu, também, o seguinte, traduzindo as *meta-externalidades* (Cohn, Steven, 2007:49), que se referem aos efeitos não desejados para a estrutura da sociedade e da cultura:

“...Mas o desenvolvimento intelectual da maior parte das pessoas é necessariamente formado através destes empregos vulgares. O homem que passa toda a sua vida a exercer algumas operações simples, cujos efeitos são também sempre os mesmos, ou quase, não tem a oportunidade de exercer a sua capacidade intelectual, ou a sua habilidade para a invenção, em descobrir meios para afastar dificuldades que nunca ocorrem. Perde naturalmente, portanto, o hábito desse exercício e torna-se, geralmente, tão estúpido e ignorante quanto é possível conceber-se para uma criatura humana. O torpor da sua mente torna-o não só incapaz de saborear ou tomar parte em qualquer conversa racional, como também de conceber qualquer sentimento generoso, nobre, ou terno, e, conseqüentemente, incapaz até de formar qualquer juízo sensato no que concerne a muitos dos deveres comuns da vida privada. (Smith, 1776, Livro V, cap. I).

A escassez e a escolha aplicam-se a todos os recursos relativos ao processo político, à família, nomeadamente, quanto às decisões de com quem casar, tamanho da família, frequência da igreja, quanto à alocação do tempo, etc., o que implica uma visão mais alargada do que a que tem vindo a ser entendida pela teoria neoclássica do *homo economicus*. A economia não está confinada aos bens materiais nem ao sector

¹¹ Smith, Adam - *The Theory of Moral Sentiments*, [1759 (1984)] - “How selfish soever man may be supposed, there are evidently some principles in his nature, which interest him in the fortune of others, and render their happiness necessary to him, though he derives nothing from it except the pleasure of seeing it. Of this kind is pity or compassion, the emotion which we feel for the misery of others, when we either see it, or are made to conceive it in a very lively manner. That we often derive sorrow from the sorrow of others, is a matter of fact too obvious to require any instances to prove it; for this sentiment, like all the other original passions of human nature, is by no means confined to the virtuous and humane, though they perhaps may feel it with the most exquisite sensibility. The greatest ruffian, the most hardened violator of the laws of society, is not altogether without it” - Part 1, Section 1, Chapter 1.- Liberty Fund. Indianapolis.

do mercado, devendo ter-se em conta os *preços-sombra* (*shadow prices*) de qualquer natureza como o custo da educação dos filhos, a espera num consultório, num restaurante.¹² Embora Gary Becker tenha alargado o âmbito da economia, continuou a considerar os gostos e as preferências invariantes com o contexto social, de acordo com os princípios da economia neoclássica. Dizem Stigler e Becker:

“O estabelecimento da proposição é que ao fazê-lo pode ser útil tratar os gostos como estáveis ao longo do tempo...” (Stigler, Becker, 1977 :76. Tradução nossa.).

Contudo, está hoje cientificamente evidenciado que as preferências são reversíveis, não se mantendo constantes¹³.

O comportamento do indivíduo assenta na razão e nos sentimentos, não podendo as duas esferas serem separadas e abarca todas as dimensões da vida, a todas as acções que os indivíduos tomam para atingir os seus objectivos, sejam quais forem, sejam de ordem material ou não material.

Utilizando uma forma mais técnica diremos que a função de utilidade (ou de felicidade) de um indivíduo A, quando desenvolve acções em benefício do indivíduo B e com tais acções sente satisfação, prazer, a função de utilidade de A integra a do indivíduo B¹⁴. Neste sentido nada é desinteressado, pois mesmo quando se actua ao nível não material existe sempre interesse, mesmo quando apenas esse interesse se traduz na satisfação moral ou psicológica que se retira da decisão tomada e do comportamento havido. O amor (nas suas formas de Eros, Philia e Agapé¹⁵) é um bem e não desinteressado.

Assim, a função utilidade (ou felicidade) de uma pessoa (o nível de satisfação sentido) depende de todos os bens que essa pessoa “consome” ou utiliza, de natureza material ou não material. A racionalidade que se toma por base na análise económica não supõe um cálculo consciente em todas as situações e em todas as escolhas feitas pelo indivíduo e é, também, determinada pelas emoções e sentimentos.

Jeremy Bentham, já antes de Adam Smith, desenvolveu a filosofia do *utilitarismo*, explicando que o comportamento do indivíduo é o produto de desejos inatos para a procura do prazer e evitar o sofrimento, com a proposição de que:

“A Natureza tem colocado a humanidade sob o governo de dois mestres

¹² Becker, Gary (1976) - *The Economic Approach to Human Behavior* - Chicago University Press. Pp.3-14; Copyright. Adaptação e tradução nossas.

¹³ Tversky, Amos; Thaler, Richard H. (1990) - *Anomalies. Preference Reversals* - Journal of Economic Perspectives- Volume 4, Number 2-Spring /990-Pages 201 – 211.

¹⁴ Se consideramos U como a função de utilidade e $x_1, x_2, \dots, x_n$, como bens de qualquer natureza, teremos, em linguagem formal: $U = U(x_1, x_2, \dots, x_n)$.

¹⁵ Bento XVI (2005) - Encíclica *DEUS CARITAS EST*.

soberanos, a dor e o prazer. Cabe-lhes apontar o que devemos fazer, bem como, determinar o que faremos. Por um lado, o padrão do certo e errado, do outro, a cadeia de causas e efeitos estão presos ao seu trono. Eles governam-nos em tudo o que fazemos, em tudo o que dizemos, em tudo o que pensamos; todos os esforços que nós podemos fazer para nos libertarmos deste jugo, vão servir apenas para o demonstrar e confirmar. Numa palavra, um homem pode fingir que renega o seu império; mas na realidade, ele permanecerá, a todo o tempo, subjugado a este”.¹⁶.

Noutra passagem do mesmo livro diz Bentham:

*“Por princípio de utilidade entende-se o princípio que aprova ou desaprova cada acção seja esta de acordo com a tendência que parece ter para aumentar ou diminuir a felicidade da parte cujo interesse está em questão: ou, o que é a mesma coisa, por outras palavras, que promover ou se opõe a essa felicidade. Digo-o de qualquer acção e, portanto, não só de cada acção de um indivíduo particular, mas de todas as medidas de qualquer governo.”*¹⁷.

O comportamento humano baseia-se num leque muito extenso de motivos, tendo por objecto tanto os bens materiais como não materiais.

Quanto à compreensão da Economia, refere Gary Becker^{18 19}:

“... o comportamento humano não é compartimentalizado, algumas vezes baseado na maximização, às vezes não, às vezes motivado por preferências estáveis, outras voláteis, às vezes resultando, numa acumulação óptima de informações, às vezes não preferivelmente, todo comportamento humano pode

¹⁶ Bentham, Jeremy [1781 (2000:14)] - *An Introduction to The Principles of Morals and Legislation* - Batoche Books Kitchener. Chapter I: Of The Principle of Utility. “Nature has placed mankind under the governance of two sovereign masters, pain and pleasure. It is for them alone to point out what we ought to do, as well as to determine what we shall do. On the one hand the standard of right and wrong, on the other the chain of causes and effects, are fastened to their throne. They govern us in all that we do, in all we say, in all we think; every effort we can make to throw off our subjection, will serve but to demonstrate and confirm it. In a word a man may pretend to abjure their empire; but in reality he will remain subject to it all the while”.

¹⁷ Idem - “By the principle of utility is meant that principle which approves or disapproves of every action whatsoever according to the tendency it appears to have to augment or diminish the happiness of the party whose interest is in question: or, what is the same thing in other words to promote or to oppose that happiness. I say of every action whatsoever, and therefore not only of every action of a private individual, but of every measure of government.”.

¹⁸ Becker, Gary (1976) - *The Economic Approach to Human Behavior* - Chicago: University of Chicago Press. Pp. 3-14.

¹⁹ Têm-se desenvolvido críticas sobre a teoria da racionalidade dos indivíduos, considerando-se “limitações” (bounds). Em 1957 Herbert A. Simon (*A Behavioral Model of Rational Choice*) propôs a noção de “Bounded Rationality” traduzida na propriedade de que um indivíduo se comporta de modo próximo do óptimo em relação aos seus objectivos de acordo com os recursos disponíveis. Veja-se também Kahneman, Daniel, Tversky, Amos. *Prospect theory: an analysis of decision under risk*. *Econometrica*, v.47, March 1979, bem como, Thaler, Richard H. - *Doing Economics Without Homo Economicus* - FOUNDATIONS OF RESEARCH IN ECONOMICS: HOW DO ECONOMISTS DO ECONOMICS? 227, 230-35 (Steven G. Medema & Warren J. Samuels eds., 1996).

ser visto como envolvendo participantes que maximizam a sua utilidade através de um conjunto estável de preferências e acumulam uma quantidade ideal de informação e outros factores de produção em vários mercados. A abordagem económica é abrangente, que é aplicável a todo o comportamento humano, seja comportamento envolvendo preços de dinheiro ou preços-sombra imputados, decisões repetidas ou pouco frequentes, fins emocionais ou mecânicos, pessoas ricas ou pobres, homens ou mulheres, adultos ou crianças, pessoas brilhantes ou estúpidas, pacientes ou terapeutas, empresários ou políticos, professores ou alunos. ²⁰.

Nesta passagem o professor Gary Becker mostra que o objecto da economia é o comportamento humano não compartimentalizado. Bens que parecem não estar relacionados com a economia, só por erro assim poderão ser entendidos. Com efeito, os valores morais, éticos, religiosos e sociais, incutidos nos indivíduos ao longo da sua socialização, são bens que afectam directamente o comportamento do indivíduo e que podem e devem ser estudados pela economia. A alteração diacrónica do conhecimento, que leva a alteração de valores, induz necessariamente variações na equação pessoal dos indivíduos e, em consequência, a alterações no comportamento.

O interesse manifesta-se nos comportamentos que revelam as preferências (os gostos) do indivíduo o qual reage a incentivos (estímulos), seja de natureza material ou não material. Os sistemas axiológicos – moral, ético, religioso - e o sistema jurídico (todos sistemas normativos) podem ser considerados conjuntos de incentivos ou estímulos que actuam sobre o comportamento dos indivíduos.

A teoria neoclássica assume que qualquer sujeito económico é um maximizador: os consumidores maximizam a utilidade (satisfação ou felicidade); as empresas tendem a maximizar o lucro; os políticos tendem a maximizar os votos no sentido de se manterem no poder ou obtê-lo; os burocratas maximizam o seu rendimento, etc.. Esta é a base da teoria neoclássica que tem vindo a ser contestada. Com efeito, a nossa posição não se confina à visão estreita do *homo economicus* tradicional da teoria neoclássica, limitação que provém da consideração de que os indivíduos apenas

²⁰ Becker, Gary (1976b: 8) "...human behavior is not compartmentalized, sometimes based on maximization, sometimes not, sometimes motivated by stable preferences, sometimes by volatile ones, sometimes resulting, in an optimal accumulation of information, sometimes not. Rather, all human behavior can be viewed as involving participants who maximize their utility from a stable set of preferences and accumulate an optimal amount of information and other inputs in a variety of markets. [T]he economic approach is a comprehensive one that is applicable to all human behavior, be it behavior involving money prices or imputed shadow prices, repeated or infrequent decisions, emotional or mechanical ends, rich or poor persons, men or women, adults or children, brilliant or stupid persons, patients or therapists, businessmen or politicians, teachers or students."

perseguem sempre e em toda a parte os seus interesses egoístas, sem consideração pelos outros.

Contudo, contrariamente a essa visão estreita, existem evidências²¹ de que o comportamento altruísta, que se encontra no domínio da economia normativa e da “escolha social” - dado que cuidando de respeitar as regras da equidade e da ética implica cuidar das outras pessoas²² - bem como, dos motivos que se prendem com a ética, a moral, o amor e a amizade integram a função utilidade do indivíduo traduzindo relações de alteridade, que vão para além da considerada atonicidade do indivíduo pela teoria neoclássica, e que se integram nos motivos do indivíduo para elevar a sua função felicidade, tendo o indivíduo utilidade positiva consubstanciada nos actos de cooperação e contribuição²³. Na busca do bem-estar dos outros o interesse individual também se realiza, traduzido no prazer que se sente pelo aumento da utilidade dos outros.

A RACIONALIDADE LIMITADA

Em 1898, Thorstein Veblen considerava que o entendimento do *homo economicus* não correspondia à realidade, escrevendo:

*“A concepção hedonista do homem é a de uma calculadora-relâmpago de prazer e dor, que oscila como um glóbulo homogéneo do desejo de felicidade, sob o impulso de estímulos que o desviam do seu caminho, mas deixam-no intacto. Ele não tem antecedente nem consequência. Ele é um dado humano isolado, definido num equilíbrio estável, excepto para os constrangimentos das forças que com ele colidindo deslocam-no numa direcção ou noutra. Auto-impostas no espaço elementar, ele gira simetricamente.”*²⁴

De notar que os pressupostos da economia neoclássica têm vindo a ser contestados, nomeadamente, a maximização da utilidade e a constância das preferências, tendo

²¹ Fehr, Ernst, Schmidt, Klaus M. (2003) - *Theories of Fairness and Reciprocity: Evidence and Economic Applications* - In *Advances in Economics and Econometrics*, vol. 1, ed. Mathias Dewatripont, Lars Peter Hansen and Stephen J. Turnovsky, 208–257. Cambridge: Cambridge University Press.

²² Kolm, Serge-Christophe - *Introduction to the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity* - Institute of Public Economics, School for Advanced Studies in the Social Sciences-P. 5.

²³ Andreoni, J. (1990) - *Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving* - *Economic Journal* 100: 464–477.

²⁴ Veblen, Thorstein (1898) – *“The hedonistic conception of man is that of a lightning calculator of pleasures and pain, who oscillates like a homogeneous globule of desire of happiness under the impulse of stimuli that shift him about the area, but leave him intact. He has neither antecedent nor consequence. He is an isolated, definite human datum in stable equilibrium except for the buffets of the impinging forces that displace him in one direction or another. Self-imposed in elemental space, he spins symmetrically”*. Tradução nossa.

sido um dos pioneiros Herbert Simon, que desenvolveu a economia comportamental e referiu que os indivíduos, muitas vezes, não visam a maximização da utilidade mas a “satisfação”, o qual desenvolveu o conceito de *racionalidade limitada*. Simon incluiu no seu conceito de racionalidade limitada o conjunto de limitações do conhecimento humano e da sua capacidade de computação que não permitem aos actores económicos, às pessoas humanas, no mundo real, comportarem-se de acordo com os a teoria neoclássica.

Para Simon, a *satisfação* está intimamente relacionada com a existência de constrangimentos externos, como os sociais, e internos, traduzidos nas limitações das decisões o que não permite, muitas vezes, a maximização da utilidade, como é suposto pela teoria neoclássica. Tendo em conta estes constrangimentos, externos e internos, de acordo com Simon, a racionalidade limitada foca-se no processo mais do que no resultado da decisão (Simon, 1986: S210-211). Refere este autor que “o pressuposto de que os actores maximizam a utilidade esperada subjectiva (racionalidade económica) fornece apenas uma pequena parte das premissas no raciocínio económico e, muitas vezes, não a parte essencial.” (Simon, 1986: S209).

A IDENTIDADE

Na função utilidade deverá também ser considerada a identidade para o comportamento humano. Os indivíduos preocupam-se não só com a sua reputação (que é um bem não material) em relação a outros mas também com a sua própria imagem, o que os leva a desenvolverem certas atividades como sinais das suas características perante os outros²⁵, visão que, para além do conceito estreito do *homo economicus*, encontra-se bem expressa em Adam Smith (vide nota de rodapé nº 13).

A UTILIDADE DO PROCEDIMENTO

Também se deverá integrar na função utilidade o conceito da utilidade do procedimento e não apenas a utilidade dos resultados como tem entendido a teoria neoclássica. Os indivíduos não valorizam apenas os resultados das suas acções mas, também, os modos como os mesmos são obtidos, podendo aceitar resultados inferiores se o processo tiver sido administrado com ética e equidade²⁶.

²⁵ Akerlof, George A.; Kranton, Rachel E. (2010) - *Identity Economics. How our Identities Shape our Work, Wages, and Well-being* - Princeton University Press • Princeton and Oxford.

²⁶ Lind, Edgar Allan, Tyler, Tom R. (1988) - *The Social Psychology of Procedural Justice*. New York: Plenum Press.

Assim, no âmbito político e social, os resultados serão mais eficazes e eficientemente obtidos se for percebido pelos membros dessa sociedade, ao nível micro ou macro, a aplicação da equidade horizontal e vertical. No caso oposto tenderá a desenvolver-se nas pessoas sentimentos que podem levar a processos sociais turbulentos. Por outro lado, as intenções também desempenham um papel importante no comportamento dos indivíduos e, conseqüentemente, da sociedade, estando ligadas a sanções informais²⁷.

O INTERESSE PRÓPRIO E AS PREVISÕES

A premissa de que os indivíduos prosseguem o seu próprio interesse (racionalidade), de acordo com a teoria neoclássica, o que implica que sejam maximizadores, permitirá, dentro de certos limites, prever o seu comportamento em resposta às alterações dos estímulos (incentivos), elaborando-se um modelo de comportamento cuja utilidade dependerá da sua aptidão para explicar os fenómenos sociais; isto é, a prova da sua eficácia obter-se-á comparando os resultados da aplicação do modelo com a observação do comportamento humano. Não nos referimos aos modelos que cada um de nós tem na sua mente e utiliza na sua vida quotidiana, nem nos referimos a uma pequena área geográfica ou a curto período de tempo. Trata-se, sim, de um modelo geral que reúna um conjunto limitado de características próprias e substanciais do comportamento humano em geral, como seja a racionalidade do indivíduo e a sua reacção a estímulos de qualquer natureza, sejam estímulos materiais ou estímulos não materiais.

TODO INDIVÍDUO REALIZA AVALIAÇÕES

Os indivíduos interessam-se e preocupam-se por quase todas as coisas: conhecimento, independência, a condição dos outros indivíduos (filantropia), o ambiente, a honra, as relações pessoais, o *status*, o amor, a amizade, as normas sociais e de conduta, a cultura, a riqueza, o tempo, a música, a arte, a religião, (...) que são bens que fazem parte da sua função utilidade. Continuamos a realizar escolhas e substituições, oferecendo certa quantidade de um determinado bem em troca de uma quantidade de outro ou outros bens que para cada um tenha mais valor, sejam materiais ou não (dinheiro, honra, segurança,...) e que constitui um custo de oportunidade. Esta valoração é sempre relativa já que o valor (utilidade) marginal de

²⁷Falk, Armin; Felu, Ernst; Fischbacher, Urs (September 2000) - *Informal Sanctions* - Institute for the Study of Labor (IZA); University of Bonn - Economic Science Area; CESifo (Center for Economic Studies and Ifo Institute for Economic Research) - Working Paper Series.

um bem tende a diminuir à medida que a quantidade consumida desse bem aumenta; por isso se considera que as preferências são transitivas²⁸.

OS INDIVÍDUOS SÃO CRIADORES

Os indivíduos são capazes de conceber mudanças no seu meio, podem prever, ainda que estocasticamente, as consequências das suas acções e escolhas e responder criando novas oportunidades. O facto de que, em determinado momento, o conjunto das suas opções, conhecimentos ou ambiente sejam limitados, não implica que essa situação seja imutável. De facto, os seres humanos são capazes de encontrar novas vias de actuação e de criar actividades que expandam as suas possibilidades em diferentes direcções.

A teoria económica atribui probabilidades, valores esperados, às diversas acções para assim escolher a que tenha maior valor (utilidade esperada) para o indivíduo, de acordo com a teoria da utilidade esperada de von Neumann e Morgenstern. Note-se que as decisões de ter determinado comportamento ou praticar uma acção (ou omissão, que traduz um comportamento), têm por fundamento o resultado esperado. E nunca há certeza do resultado de qualquer acção, pois existe sempre um risco associado a qualquer comportamento ou acção e, para além do risco que representa situações em que as probabilidades são conhecidas, há que ter em conta as situações de incerteza onde não são conhecidas as probabilidades.

Uma forma de verificar esta capacidade de criar novas oportunidades é observar os efeitos que cada nova restrição que se imponha tem sobre o comportamento, como seja o caso da entrada em vigor de novas leis. As normas jurídicas, tanto substantivas como adjectivas (processuais) e o funcionamento das instituições judiciais criam incentivos que afectam o comportamento dos indivíduos de um modo que, em muitas ocasiões, nem os seus próprios criadores são capazes de prever. Esses incentivos podem ser denominados *preços-sombra*.

Face a novas restrições, os indivíduos procuram substitutos para o bem cujo custo tenha sido alterado (incluindo o *custo-sombra*), e essa procura não se circunscreve às alternativas existentes; por exemplo, uma nova norma que limite a velocidade com o objectivo de poupar combustível pode implicar um elevado acréscimo de custo em tempo adicional de deslocação que poderá superar o custo do combustível poupado.

²⁸ A transitividade das preferências foi posta em causa por Daniel Kahneman e Amos Tversky no seu trabalho: *Prospect theory: an analysis of decision under risk*. *Econometrica*, v.47, March 1979.

Deste modo, a norma poderá ser relativamente ineficaz em termos de custos devido às escolhas de bens substitutos que o indivíduo faça. O indivíduo tenderá a procurar meios alternativos de transporte, como aviões, comboios, etc.; ou então se o custo esperado da infracção da lei (maior risco, multas, interdição de conduzir,...) for inferior aos benefícios esperados o indivíduo violará a norma sobre a velocidade.

Por exemplo, a redução do limite de velocidade pode, também, ter efeitos de outro tipo; com o fim de reduzir os custos emergentes da nova norma podem desenvolver-se as telecomunicações que substituam, pelo menos parcialmente, as comunicações rodoviárias, ou podem desenvolver-se empresas de transporte alternativo, novas formas de utilização de energias já existentes.

ACTUAÇÃO EM SITUAÇÃO DE INCERTEZA. O RISCO

De notar que os seres humanos nunca podem, de forma totalmente segura, prever os resultados das suas acções e escolhas, pelo que todas as decisões têm associadas o risco ou a incerteza²⁹. O processo da vida humana é estocástico, consubstanciando-se este conceito no risco e na incerteza que derivam dos vários resultados que podem verificar-se pela tomada de uma decisão de fazer ou não fazer, podendo existir ou não probabilidades associadas.

Frank H. Knight³⁰, na década de 20 do século XX, fez a distinção entre risco e incerteza.

Podem-se definir como incerteza os fenómenos para os quais não temos base científica para atribuir probabilidades. "Risco" refere-se a situações a que se podem associar probabilidades quando não existe determinismo, em situações aleatórias. A incerteza verifica-se nas situações aleatórias às quais, dado o conhecimento humano actual, não se podem associar probabilidades aos resultados. Também John Maynard Keynes³¹ se referiu à incerteza, referindo a economia de expectativas, não podendo a incerteza ser modelada de forma determinística.

O contrário de estocástico é o determinismo que não existe no processo da vida humana. Não temos a certeza das consequências das relações pessoais que estabelecemos em qualquer nível, não temos a certeza antecipada do resultado de uma viagem que iniciamos; não sabemos seguramente quais os resultados de um

²⁹ Wilde, Gerald J. S. (1994) - *Target Risk* - p.1. PDE Publications, Toronto, Canadá.

³⁰ Knight, Frank H. (1921) - *Risk, Uncertainty and Profit*.

³¹ Keynes, John Maynard - *The General Theory of Employment, Interest and Money* - P.40. e ss. ClassicBooksAmerica; New York; 2009.

investimento financeiro ou outro que decidimos efectuar; não estamos seguros do tempo em que possam acontecer certos eventos, mesmo naturais, nem da sua magnitude. Em conclusão, vivemos em contínua situação de incerteza. Mas é este o processo da vida humana. Apenas É.

OS INCENTIVOS, OS SISTEMAS AXIOLÓGICOS E O COMPORTAMENTO DO INDIVÍDUO

Todas as decisões humanas começam pela representação mental, e não é sabido antecipadamente, com certeza, quais serão os efeitos das acções ou comportamentos. Todas as acções e comportamentos contêm um risco, maior ou menor. Toda a vida do ser humano consiste num processo estocástico que significa a existência de incerteza e de risco.

Um indivíduo actuando racionalmente, dentro da situação de incerteza característica da vida, com a informação que tem disponível e de acordo com a sua equação pessoal, procura alcançar o resultado que melhor satisfará os seus interesses, a sua utilidade.

Pode associar-se ao risco uma probabilidade. A probabilidade que o indivíduo afecta aos possíveis resultados que prevê é uma probabilidade subjectiva, que poderá afastar-se mais ou menos da probabilidade objectiva devido a ignorância que tem da consideração de todos os factores.

Assim, pode formalizar-se a decisão do indivíduo com base na seguinte expressão,

$$p U(W_1) + (1-p) U(W_2) > U(W_0),$$

onde:

p designa a probabilidade de determinado resultado se verificar;

U significa a utilidade;

W_1 representa a riqueza do indivíduo com o resultado de sucesso;

W_2 significa a riqueza com o resultado de insucesso:

W_0 representa a riqueza inicial:

Assim, de acordo com a teoria da utilidade esperada³², o indivíduo praticará uma acção, terá determinado comportamento, se e só se, a utilidade esperada de praticar

³² O valor esperado de um fenómeno (variável) é uma média ponderada dos resultados esperados pelas probabilidades que lhes estão associadas. Numa simples fórmula o valor esperado de da variável X será dado por $E(X) = p_1 \cdot X_1 + p_2 \cdot X_2 + \dots + p_n \cdot X_n$, onde $p_1, p_2, \dots, p_n$ são as probabilidades associadas aos prováveis resultados, $X_1, X_2, \dots, X_n$.

determinada acção, ou seguir determinado comportamento, for maior que não praticá-la.

O membro esquerdo da inequação traduz a utilidade esperada do somatório dos resultados prováveis. Consubstancia uma situação de risco. Ao risco subjectivo decorrente de cada resultado esperado está associada uma probabilidade subjectiva,

p , cujo somatório é igual à unidade, ou seja, $\sum_{i=1}^n p_i = 1$, pois a probabilidade de um

determinado resultado varia entre zero e um.

O primeiro termo do primeiro membro da expressão, $\{p U(W_1)\}$, representa a utilidade esperada do sucesso, enquanto o segundo termo do primeiro membro, $\{(1-p) U(W_2)\}$, traduz a desutilidade esperada associada a um insucesso, ou seja, a um resultado negativo para o indivíduo.

Sempre que a utilidade esperada de praticar uma acção for inferior a não praticá-la (que, também, se poderá consubstanciar numa omissão), o indivíduo abster-se-á de ter determinado comportamento. Neste caso a expressão terá a forma seguinte:

$$p U(W_1) + (1-p) U(W_2) < U(W_0).$$

O sinal da inequação inverteu-se, significando que o indivíduo não praticará a acção pois a utilidade que espera obter se praticar a acção é inferior à que obterá em não praticá-la.

Nas decisões dos indivíduos pesam os custos (“preços”) explícitos e implícitos de vária natureza, quer sejam materiais ou não materiais. O comportamento do indivíduo é determinado pela sua equação pessoal, que integra os valores e crenças que lhe foram inculcados ao longo da sua socialização, bem como, os conhecimentos de toda a ordem.

A PROBABILIDADE UMBRAL (p^u)

No caso de indiferença do indivíduo entre praticar ou não praticar uma determinada acção, ter-se-ia a seguinte equação:

$$P^u U(W_1) + (1-p^u) U(W_2) = U(W_0).$$

A probabilidade, p^u , que torna o indivíduo indiferente entre ter ou não determinado comportamento chama-se probabilidade umbral. O sinal de igualdade (=) na equação

traduz a situação de indiferença entre praticar ou não praticar determinada acção que gera externalidades.

OS SISTEMAS AXIOLÓGICOS E OS INCENTIVOS

Os sistemas axiológicos ou normativos – morais, éticos, sociais e religiosos – têm um papel determinante nas decisões do indivíduo, através das sanções (custos) cominadas por esses sistemas, bem como, das recompensas obtidas pelo cumprimento das normas dos mesmos sistemas. Essas sanções são de duas espécies:

- a) Uma de ordem interna que se traduz na culpa (“preço”) sentida pelo indivíduo por ter violado uma norma axiológica, cuja intensidade varia com o nível de valores violados e o grau de adesão a esses valores incutidos no indivíduo. Um indivíduo que esteja motivado a evitar o sentimento de culpa poderá ser descrito como desejando ser honesto, logo, tendo utilidade nesse comportamento. Assim, as emoções e sentimentos (que poderemos equiparar a gostos ou preferências) influenciam o comportamento.

Uma crítica que fazemos é a dicotomia cartesiana entre razão e sentimento, que levou à construção do *homo economicus* e que tem afastado a análise global das motivações de qualquer natureza na análise económica do comportamento humano, bem como, de outras ciências em que o objecto é o ser humano. Os sentimentos fazem parte da psicologia dos indivíduos e estão de algum modo relacionados com os valores neles incutidos ao longo do processo de socialização, afectando a sua equação pessoal, logo o seu comportamento. António Damásio em “*O SENTIMENTO DE SI*” considera que há preferências não “*conscientes que são induzidas pelas emoções derivadas da experiência*” (p.66). O professor Herbert Simon, prémio Nobel em Economia, foi dos primeiros a criticar o modelo de racionalidade do *homo economicus*, referindo que os seres humanos são incapazes de se comportar de acordo com esse arquétipo.

- b) Outra sanção, de ordem externa, que se consubstancia na crítica a que o indivíduo está sujeito por parte dos outros membros da comunidade em que está inserido, a que o indivíduo pode ser mais ou menos mais sensível, dependendo dos seus valores, crenças e sentimentos.

Da mesma forma, os incentivos positivos das normas dos sistemas axiológicos, em virtude de o indivíduo adequar o seu comportamento com as normas desses sistemas, têm efeitos no seu comportamento.

Podemos distinguir entre duas espécies de motivações³³:

- Uma, extrínseca, que é induzida quer pelas recompensas, quer pelas sanções (incentivos positivos e negativos respectivamente) que vêm do exterior e que se traduzem nos preços relativos (explícitos ou preços-sombra);
- Outra, intrínseca, que leva os indivíduos a desenvolverem uma actividade (ou terem um determinado comportamento) pela satisfação que esse comportamento lhes dá internamente. Assim, as motivações internas, que se consubstanciam em incentivos, são influenciadas por factores sociais.

O contexto e as motivações externas influenciam o comportamento dos indivíduos, nomeadamente, no que é conhecido por “*custos escondidos das recompensas*”, ou “*Crowding-Out Effect*” traduzidos na diminuição do interesse (motivações internas) por determinada actividade, quando são introduzidas recompensas externas (como pagamento) pelo desempenho dessas actividades.

Toda a norma de um sistema axiológico expressa um juízo de valor, ao qual se liga uma sanção (incentivo, que se pode designar, na análise económica por “preço-sombra”), isto é, uma forma de se garantir a conduta que, em função daquele juízo, é declarada permitida, determinada ou proibida.

Daí que os sistemas axiológicos podem ser considerados como sistemas de incentivos que afectam o comportamento humano nas suas escolhas e tomadas de decisões, decorrendo destas escolhas efeitos que se repercutem nas relações sociais que alteram a função de utilidade individual e social.

Em nosso entender, estes sistemas podem e devem ser, também, estudados dentro da ciência económica, evitando o reducionismo do tradicional *homo economicus* e a separação que tem vindo a ser feita, ao nível científico, entre a razão e os sentimentos, separação baseada na dicotomia cartesiana.

Quanto aos sistemas axiológicos, escreveu Miguel Reale:

"A necessidade de ser prevista uma sanção, para assegurar o adimplemento do fim visado, já basta para revelar-nos que a norma enuncia algo que deve ser, e não algo que inexoravelmente tenha de ser. A previsão de um dever, susceptível de não ser cumprido, põe-nos diante de um problema que envolve a substância da estrutura normativa.

É que toda norma é formulada no pressuposto essencial da liberdade que tem o seu destinatário de obedecer ou não aos seus ditames. Parece paradoxal, mas é fundamentalmente verdadeira a asserção de que uma forma ética se caracteriza pela possibilidade de sua violação, enquanto que não passaria pela cabeça de um

³³ Frey, Bruno S. (2001) - *Inspiring Economics Human Motivation in Political Economy* - P.14 - Edward Elgar Publishing Limited Glensanda House Montpellier Parade Cheltenham Glos GL50 1UA UK.

físico estabelecer uma lei no pressuposto de sua não-correspondência permanente aos fatos por ele explicados.

Compreende-se a diferença radical quando se pensa que a norma tem por objeto decisões e atos humanos, sendo inerente a estes a dialética do sim e do não, o adimplemento da regra, ou a sua transgressão. É essa alternativa da conduta positiva ou negativa que explica por que a violação da norma não atinge a sua validade: como elegantemente disse Rosmini, filósofo italiano da segunda metade do século passado, a norma ética brilha com esplendor insólito no instante mesmo em que é violada.

A regra, embora transgredida e porque transgredida, continua válida, fixando a responsabilidade do transgressor. A imperatividade de uma norma ética, ou o seu dever ser não exclui, por conseguinte, mas antes pressupõe a liberdade daqueles a que ela se destina. É essa correlação essencial entre o dever e a liberdade que caracteriza o mundo ético, que é o mundo do dever ser, distinto do mundo do ser, onde não há deveres a cumprir, mas previsões que têm de ser confirmadas para continuarem sendo válidas.”³⁴.

CAIXA 3

O SISTEMA JURÍDICO COMO CONJUNTO DE INCENTIVOS

A par dos sistemas axiológicos referidos, o sistema jurídico, sistema normativo, pode ser entendido como um conjunto de incentivos, positivos e negativos, que actuam sobre o comportamento dos indivíduos, diferenciando-se deles por a violação das suas normas poder ser sancionada coercivamente pelo Estado.

O DIREITO É UM VALOR ESPERADO. A SANÇÃO ESPERADA

O Direito é um valor esperado na medida em que a sanção aplicada pela violação das normas jurídicas é apenas provável. Tal significa que a aplicação de uma sanção jurídica depende do conhecimento da mesma pelas autoridades competentes e da prova que se faça, bem como, da eficácia do sistema de fiscalização e judicial.

Com efeito, a eficácia de uma norma jurídica não decorre apenas directamente

³⁴ Reale, Miguel (29-09-2010) - *Lições Preliminares De Direito* - <http://www.slideshare.net/mill84/miguel-reale-lies-preliminares-de-direito>.

do facto de estar em vigor, mas depende conjuntamente da probabilidade da sua aplicação.

Se considerarmos:

S = sanção prevista nas normas jurídicas;

p = probabilidade de aplicação da lei;

S^e = sanção esperada.

Então, tem-se:

$$S^e = S \cdot p.$$

Assim, a sanção esperada resulta do produto da sanção prevista na lei pela probabilidade da sua aplicação. Se estiver estabelecido na lei uma sanção por determinada violação legal, mas se a probabilidade da sua aplicação for baixa, o indivíduo tenderá a ter, com maior frequência, um comportamento ilegal, considerando como dados os valores axiológicos dos outros sistemas normativos.

O incentivo que actua sobre o comportamento dos indivíduos não é a sanção prevista na lei *per se*, mas sim, a sanção esperada. Deste modo, se a sanção estipulada numa determinada norma legal for elevada mas a probabilidade da sua aplicação for baixa, o estímulo consubstanciado na sanção esperada será baixo e, em consequência, para dados valores axiológicos, a violação das normas jurídicas tenderá a ser elevada.

Suponha-se, por exemplo, que em determinada auto-estrada o limite máximo da velocidade instantânea é de 120 km/hora. Se os condutores tiverem uma percepção de que a fiscalização é muito baixa, consideram que a probabilidade subjectiva de aplicação da lei é diminuta e, em consequência, tenderão a conduzir a uma velocidade superior ao legalmente estabelecido dado que a sanção esperada é baixa.

Considere-se, por hipótese, que a sanção monetária máxima, estabelecida no Código da Estrada pela condução sob o efeito do álcool, com uma taxa de alcoolémia de 2 gramas /litro de sangue, é de 500 euros (S=500 €). Se a probabilidade de aplicação da lei, em determinada área geográfica, for de 0,20 (p=0,20), o estímulo para o indivíduo é constituído pela sanção esperada (S^e) que, no caso da hipótese, seria de 100 € (500 €* 0,20).

OS PERIGOS NO CAMINHO ACTUAL DO PENSAMENTO ECONÓMICO

Os modelos ajudam-nos a entender e prever o impacto das mudanças nas variáveis económicas. Um modelo é uma ferramenta importante no conjunto de ferramentas ao dispor de um economista, mas deve ser manuseado com cuidado. A estrutura de pensamento económico visa evitar erros de raciocínio. Duas das armadilhas mais comuns para o pensamento dos economistas são: (1) não entender a cláusula “*ceteris paribus*” e (2) confundir associação e causalidade.

Acrescentamos uma terceira armadilha em que muitos dos mais conceituados economistas vêm caindo devido à sedução infligida pelas deusas da absoluta robustez: a Matemática e a Estatística.

Estas “divindades” têm vindo a provocar o mesmo *fetich*e aos economistas que as “sereias provocaram a Ulisses”, fazendo com que os primeiros (já não a tempo de se vacinarem contra este encanto) se deixassem enlear em modelos cuja robustez matemática é pirotécnica e a previsão econométrica é exuberante.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akerlof**, George A.; **Kranton**, Rachel E. (2010) - *Identity Economics. How our Identities Shape our Work, Wages, and Well-being* - Princeton University Press - Princeton and Oxford.
- Andreoni**, J. (1990) - *Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving* - Economic Journal 100: 464–477.
- Aquino**, S. Tomás de (1225-1274) - *Summa Theologica* - I, Q. 22, Art. I) - <http://www.ccel.org/ccel/aquinas/summa.html>.
- Aristóteles** – *Nicomachean Ethics* – Batoche Books (1999).
- Aristóteles** – *Rhetoric* - A Penn State Electronic Classics Series Publication.
- Aurélio**, Marco (1998) – *Quem Ama não Adoece* - Editora Best Seller - São Paulo, Brasil.
- Becker**, Gary S. (1976) - *The Economic Approach to Human Behavior* - Chicago: Chicago University Press.
- Bentham**, J. [1780 (1948)] - *The Principles of Morals and Legislation* - Hafner Press, New York. Keen.

Bento XVI (2009) – Encíclica: *Caritas in Veritate*.

Bento XVI (2005) - Encíclica: *DEUS CARITAS EST*.

Brennan, Geoffrey; **Buchanan**, James M. (1985) - *The Reason of Rules. Constitutional Political Economy* - Cambridge: Cambridge University Press.

Cohn, Steven, (2007) – *Reintroducing Macroeconomics* - M.E.Sharpe.

Descartes, René [1637 (2012)] – *Discours de la Méthode: pour bien conduire sa raison, et chercher la vérité dans les sciences* - Leyden: De L'Imprimerie de Ian Maire. Ed. La Gaya Scienza.

Donário, Arlindo, **Borges dos Santos**, Ricardo (2013) - *O Paradigma do Homo Economicus. Consequências na Construção do Modelo Económico e Financeiro Liberal* - Centro de Análise Económica de Regulação Social (CARS), Universidade Autónoma de Lisboa.

Donário, Arlindo (2009) – *Economia* - Edual.

Donário, Arlindo (2007) - *Análise Económica da Regulação Social* – Edual.

Elster, Jon (1998) – *Emotions and Economic Theory* – Journal of Economic Literature, Vol. XXXVI.

Falk, Armin; **Felu**, Ernst; **Fischbacher**, Urs (2000) - *Informal Sanctions* - Institute for the Study of Labor (IZA); University of Bonn - Economic Science Area; CESifo (Center for Economic Studies and Ifo Institute for Economic Research) - Working Paper Series.

Fehr, Ernst; **Schmidt**, Klaus M. (2003) - ‘Theories of Fairness and Reciprocity: Evidence and Economic Applications.’ In *Advances in Economics and Econometrics*, vol. 1, ed. Mathias Dewatripont, Lars Peter Hansen and Stephen J. Turnovsky, 208–257. Cambridge: Cambridge University Press.

Frey, Bruno S. (2001) - *Inspiring Economics Human Motivation in Political Economy* - Edward Elgar Publishing Limited Glensanda House Montpellier Parade Cheltenham Glos GL50 1UA UK.

Frey, Bruno S. (1999) - *Economics as a Science of Human Behaviour* - 2nd revised and extended edn, Boston and Dordrecht: Kluwer.

- Friedman**, Milton; (1956) - *The Quantitative Theory of Money - A Restatement* - in Studies in the Quantity Theory of Money - the University of Chicago Press, Chicago.
- Herndon**, Thomas; **Ash**, Michael; **Pollin**, Robert (2013) - *Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff*.
- Kahneman**, Daniel (2011) - *Thinking, Fast and Slow* - Farrar, Straus and Giroux, New York.
- Kant**, Immanuel - *Crítica da Razão Pura* - Fundação Calouste Gulbenkian, 5ª Edição.
- Keen**, Steve (2002) - *Debunking Economics: The Naked Emperor of the Social Sciences* - University of Western Sydney, Australia.
- Keynes**, John Maynard [1936 (2009)] - *The General Theory of Employment, Interest and Money* - ClassicBooksAmerica; New York.
- Knight**, Frank H. (1921) - *Risk, Uncertainty and Profit*.
- Kolm**, Serge-Christophe - *Introduction to the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity* - Institute of Public Economics, School for Advanced Studies in the Social Sciences.
- Lazear**, Edward - (2000) - *Economic Imperialism* - *Quarterly Journal of Economics*, 115 (Feb.), 99–146.
- Lawson**, Tony (2003) – *Reorienting Economics* – Routledge.
- Leão XIII** (1891) – Encíclica *Rerum Novarum*.
- Lind**, Edgar Allan; **Tyler**, Tom R. (1988) - *The Social Psychology of Procedural*.
- Marshall**, Alfred [1890 (1920)] - *Principles of Economics, an Introductory Volume* - 8th ed., London, Macmillan.
- Martinez**, Soares (2010) - *Economia Política* – Almedina.
- Mill**, John Stuart (1844) - *Elements of Political Economy* - 3rd edition revised and corrected - London: Henry G. Bohn.
- Popper**, K. R. (1980) - *The Logic of Scientific Discovery* - 4th edn, London: Hutchinson.

- Reale,** Miguel (29-09-2010) - *Lições Preliminares De Direito* - <http://www.slideshare.net/mill84/miguel-reale-lies-preliminares-de-direito>.
- Reardon,** Jack (2009) - *The Hand Book of Pluralist Economics Education* –Rutledge, London.
- Reinhart,** Carmen M.; **Rogoff,** Kenneth S. (2010) - *Growth in a Time of Debt* - National Bureau of Economic Research.
- Robbins,** Lionel [1932 (1984)] - *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* - 3rd ed., London, Macmillan.
- Schumpeter,** Joseph A. (1954) - *History of Economic Analysis* - Taylor & Francis e-Library, 2006.
- Sen,** Amartya (1993) - *Positional Objectivity* – Philosophy and Public Affairs, Vol.22, N° 2 (Spring, 1993), 126-145.
- Simon,** Herbert A. 81986) - *Rationality in Psychology and Economics* -The Journal of Business, Vol. 59, No. 4, Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory. (Oct., 1986).
- Simon,** H. A. (1976) - *From substantive to procedural rationality* - In S. Latsis, ed., Method and Appraisal in Economics - Cambridge University Press.
- Simon,** H. A. (1956) - *Rational choice and the structure of the environment* - Psychological Review 63: 129–138.
- Smith,** Adam (1776) - *An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations* - ELECBOOK CLASSICS.
- Smith,** Adam (1759 [1984]) - *The Theory of Moral Sentiments* - Liberty Fund. Indianapolis.
- Söderbaum,** Peter (2008) - *Economics as Ideology* – In “Pluralist Economics” - Zed Books, London & New York.
- Stigler,** George; **Becker,** Gary (1977) - *De Gustibus Non Est Disputandum* - The American Economic Review Vol. 67, No. 2 (Mar., 1977).
- Thaler,** Richard H. (2000) - *From Homo Economicus to Homo Sapiens* - Journal of Economic Perspectives—Volume 14, Number 1—Winter 2000.

Thaler, Richard H. (1996) - *Doing Economics Without Homo Economicus* - Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics? - 227, 230-35 eds. Steven G. Medema & Warren J. Samuels.

Tversky, Amos; **Thaler**, Richard H. (1990) - *Anomalies. Preference Reversals* - Journal of Economic Perspectives - Volume 4, Number 2-Spring /1990.

Tversky, Amos; **Kahneman**, Daniel (1979): *Prospect theory: an analysis of decision under risk* - Econometrica, v.47.

Veblen, Thorstein (1898) - *Why is Economics Not an Evolutionary Science?* - The Quarterly Journal of Economics, Volume 12.

Wilde, Gerald J. S.; (1994) - *Target Risk* - PDE Publications, Toronto, Canada.