

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Thayara Cassenote dos Santos

**UMA COMPARAÇÃO DE ABORDAGENS SOBRE A IDENTIDADE
DOS DECISORES ECONÔMICOS**

Santa Maria, RS
2020

Thayara Cassenote dos Santos

**UMA COMPARAÇÃO DE ABORDAGENS SOBRE A IDENTIDADE DOS
DECISORES ECONÔMICOS**

Monografia de graduação apresentada ao curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS) como requisito parcial para obtenção do título de **Bacharel em Ciências Econômicas.**

Orientador: Prof. Dr. Júlio Eduardo Rohenkohl

Santa Maria, RS
2020

Thayara Cassenote dos Santos

**UMA COMPARAÇÃO DE ABORDAGENS SOBRE A IDENTIDADE DOS
DECISORES ECONÔMICOS**

Monografia de graduação apresentada ao curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS) como requisito parcial para obtenção do título de **Bacharel em Ciências Econômicas.**

Aprovada em 10 de fevereiro de 2021:

Júlio Eduardo Rohenkohl, Dr. (UFSM)
(Presidente/Orientador)

Rita Inês Paetzhold Pauli, Dra. (UFSM)

Ednalva Felix das Neves, Dra. (UFSM)

Santa Maria, RS
2020

RESUMO

UMA COMPARAÇÃO DE ABORDAGENS SOBRE A IDENTIDADE DOS DECISORES ECONÔMICOS

AUTORA: Thayara Cassenote dos Santos

ORIENTADOR: Júlio Eduardo Rohenkohl

Este trabalho realiza uma investigação teórica através de um método comparativo dedutivo com a utilização de quadros teóricos de referência baseados em Demo (1987). Essa comparação tem como base dois livros: *A economia da Identidade: Como a nossa personalidade influencia nosso trabalho, salário, bem-estar e a economia global*, de George Akerlof e Rachel Kranton e *A Primer on Decision Making: How Decisions Happen*, de James March. Dessa forma, o objetivo geral é propor categorias a partir de uma leitura exploratória dos dois livros. Os objetivos específicos são, na compreensão da importância do conceito de indivíduo na Economia, (i) apresentar os elementos basilares à construção do *homo economicus*; e (ii) apresentar as críticas direcionadas ao *homo economicus*. Algumas das considerações obtidas através desse estudo são de que Akerlof e Kranton não apresentam rompimento com a teoria da utilidade esperada, manifestando elementos mais individualistas, metodológicos e racionais, enquanto James March desenvolve uma construção teórica bem diferente, que representa uma nova teoria que rompe com a da utilidade esperada, com um indivíduo que tem a base de seu comportamento em aspectos mais voltados ao holismo metodológico e à normatividade, diferentemente do que é teorizado por Akerlof e Kranton e a teoria da utilidade esperada.

Palavras-chave: Economia. Identidade. Indivíduo.

ABSTRACT

A COMPARISON OF APPROACHES ON THE IDENTITY OF ACTORS IN ECONOMIC DECISIONS

AUTHOR: Thayara Cassenote dos Santos

ADVISOR: Júlio Eduardo Rohenkohl

This work performs a theoretical investigation through a comparative deductive method using theoretical frameworks based on Demo (1987). This comparison is based on two books: *Identity Economics: How our Identities Shape our Work, Wages, and Well-Being* of George Akerlof and Rachel Kranton and *A Primer on Decision Making: How Decisions Happen*, by James March. Thus, the general objective is to propose categories based on an exploratory reading of both books. The specific objectives are, considering the importance of the concept of individual in Economics, (i) to present the basic elements for the construction of the *homo economicus*; and (ii) to present criticisms directed at the *homo economicus*. Some of the considerations obtained from this study are that Akerlof and Kranton do not break from the subjective expected utility theory, expressing more individualistic, methodological and rational elements, while James March develops a very different theoretical construction, which represents a new theory that breaks from that of expected utility, conceptualizing an individual with a greater focus on methodological holism and normativity, whose behavior is based upon different aspects than what is theorized by Akerlof and Kranton and the subjective expected utility theory.

Keywords: Economy. Identity. Individual.

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	6
2.	ESCASSEZ E RACIONALIDADE	15
2.1.	MAXIMIZAÇÃO.....	15
2.2.	RACIONALIDADE LIMITADA	18
3.	IDENTIDADE COMO BASE COMPORTAMENTAL	22
3.1.	AKERLOF E KRANTON	22
3.2.	JAMES MARCH.....	26
3.3.	COMPARAÇÃO.....	32
3.3.1.	<i>Categorias a serem comparadas</i>	32
3.3.2.	<i>Identidade</i>	33
3.3.3.	<i>Holismo x Individualismo</i>	35
3.3.4.	<i>Racionalidade x Normatividade</i>	37
3.3.5.	<i>Como as regras mudam</i>	38
4.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	40
	REFERÊNCIAS	42

1. INTRODUÇÃO

O conceito de ciência econômica amplamente aceito e divulgado nos manuais voltados ao seu estudo estabelece o objeto da economia (com algumas variações) como o comportamento humano frente a uma realidade de escassez de recursos¹. Nesse contexto de escassez, o indivíduo busca satisfazer suas necessidades ilimitadas e crescentes: esse é o problema da escolha. Dessa forma, o estudo em economia trata de necessidades desiguais que podem ser apresentadas em uma ordem de preferências. É a partir dessa premissa que ocorre a escolha do indivíduo, a qual está sujeita a restrição devido à escassez de bens. O objetivo da ciência econômica, alicerçada nesse conceito, é o de alcançar leis universais que expliquem a economia capitalista a partir de uma dedução lógica com base na ação humana racional (NUNES, 2014). Obviamente, a concepção dessas fortes prerrogativas se constrói em paralelo ao amadurecimento da ciência econômica (principalmente em seu processo de transformação ocorrido a partir do final do século XIX e início do século XX) conhecido como Revolução Marginalista, bem como em seus amadurecimentos posteriores através da então hegemônica escola neoclássica.

Justamente a esses estudos serve a teoria da utilidade esperada, que Daniel Kahneman (2012) explica ter sido construída tanto para ser uma lógica de escolha baseada num conjunto de regras básicas com a intenção de estabelecer como deve ser a tomada de decisão, quanto para descrever o comportamento dos agentes econômicos. Diante dessas intenções, como se caracteriza esse indivíduo é um ponto fundamental. É justamente a isso que serve a construção do *homo economicus* — uma entidade teórica egoísta e que age sempre com base nos mesmos elementos universais do cálculo econômico, ou seja, conforme princípios racionais econômicos que buscam maximizar sua utilidade a cada escolha e, assim, exclui qualquer possibilidade de as escolhas do indivíduo serem afetadas pelo ambiente que o cerca. Portanto, nessa perspectiva, o sistema econômico nada mais é do que a soma desses indivíduos isolados e de ações previsíveis (NUNES, 2014). Então, o *homo economicus* é representado por um conjunto de leis lógicas que, segundo a teoria, indicam como as ações dos indivíduos no mercado são tomadas.

Os modelos econômicos formais, baseados nessa interpretação do comportamento humano, servem à ciência econômica uma poderosa reputação entre as demais ciências sociais. Isso se deve ao fato de que a palavra de um economista tem maior importância em decisões

¹ Essa interpretação é defendida em 1932, por Lionel Robbins, em sua obra *Um Ensaio Sobre a Natureza e a Importância da Ciência Econômica* (2012). Desde então, surge a noção contemporânea da ciência econômica como dedicada à compreensão da utilização dos recursos escassos.

estatais do que a de outros cientistas sociais. Outro fator é que nenhuma outra ciência social tem uma base unificada como a teoria econômica, da qual deriva praticamente todo o restante (THALER, 2016).

Nesses termos, é importante observar que é a partir da compreensão de valor de troca que Walras (1996) faz a separação de economia política pura e aplicada, sendo que a economia política pura precede a aplicada e é uma ciência fisicomatemática, afinal, o valor de troca se apresenta como uma grandeza avaliável tal qual as estudadas pelos matemáticos. Em vista disso, o autor entende que o valor de troca deve se tratar de um ramo inexplorado da matemática. Dessa forma, o método matemático deve ser utilizado, com o entendimento de que não se trata de um método experimental, mas sim racional. Logo, a exemplo das ciências naturais, a economia política pura deve abstrair da realidade tipos ideais com a função de construir a base de seus postulados. Depois de feita a ciência, com seus teoremas construídos, é possível voltar-se novamente para a realidade procurando por aplicações.

Assim sendo, a ciência econômica é apresentada como uma “ciência pura”, com cientificidade comparada às ciências da natureza, declarando leis e com um objeto objetivo. Isso ocorre porque a economia parte de premissas fundamentais, como a física, isto é, a busca pela otimização condicionada nas suas escolhas com base em expectativas racionais, ou seja, de crenças não enviesadas. Dessa maneira, a ciência econômica busca analisar as consequências de escolher em diferentes circunstâncias no aspecto econômico e, a partir disso, deduzir hipóteses. Algumas dessas hipóteses se tornam verdades universais acerca do comportamento humano, sem relação alguma com o ambiente histórico dos agentes e dispensando verificação empírica, estruturando-se apenas em princípios lógicos da ação humana no ambiente econômico (NUNES, 2014; THALER, 2016).

É justamente visando justificar seu caráter de “ciência pura” que a economia precisa desse ideal rígido de indivíduo baseado no *homo economicus* como um suposto reflexo objetivo da realidade, pois caso houvesse alguma suposição de incerteza no comportamento humano, ela ficaria no caminho de alcançar esse ideal positivo (NUNES, 2014). No entanto, o autor questiona a eficiência dessa forma de análise como forma de predição, prejudicando a precisão que os defensores do *mainstream* alegam. Simon (1998) também aponta que, na forma mais tradicional, a economia neoclássica não permite muitas previsões em situações reais ou estudos empíricos de suas afirmações e, por isso, considera essa teoria fragilizada e não representativa da forma como é estruturada a escolha atualmente. Thaler (2016) também afirma a necessidade de uma abordagem mais rica e que reconheça a existência dos seres humanos, já que o indivíduo subjacente ao *homo economicus* é tão estilizado que não parece humano. Isso explicita que a

dificuldade da teoria neoclássica em inserir seres humanos no seu modelo pode ter consequências graves como a dificuldade de enxergar a aproximação de uma crise ou a quantidade de *boom*, bolhas e *crashes* que podem ser percebidos no sistema financeiro.

O termo “economia *mainstream*”, como utilizado por David Dequech (2007), é uma categoria sociologicamente definida e consiste nas ideias mais premiadas, ensinadas nas universidades mais prestigiosas, divulgadas pelas revistas mais influentes etc. em um determinado período. Essas ideias não precisam ser internamente consistentes ou fazer parte de uma escola de pensamento específica, podendo inclusive ser antagônicas. É possível, ainda, que membros prestigiosos do *mainstream* mudem seu pensamento, transferindo parte de seu prestígio acumulado para suas novas ideias. Ao aplicar o conceito sociológico de economia *mainstream*, podemos observar que o tal *mainstream* é um corpo diverso de pensamento, formado pelo pensamento neoclássico bem como outras abordagens.

Embora a dominância da economia neoclássica tenha diminuído, ainda é uma parte importante da economia *mainstream*. Entre as outras abordagens, que podem ser críticas ao pensamento neoclássico, o autor aponta a economia comportamental e economia experimental, bem como a nova economia institucional e a teoria de jogo evolucionária.

Por definição, todas as teorias do *mainstream* em um determinado período vão ter grande prestígio e influência. Além disso, uma das principais semelhanças entre as diferentes abordagens no *mainstream* econômico atual é uma forte ênfase na formalização matemática (DEQUECH, 2007).

Sabedoria convencional é um conceito utilizado por John Kenneth Galbraith em seu livro *The Affluent Society* (1998). A sabedoria convencional seria um consenso criado a partir da aceitabilidade de uma ideia pela comunidade como um todo ou dentro de determinados grupos. A aceitabilidade, por sua vez, pode decorrer de diversos fatores como familiaridade, prevenção de conflitos, ganhos de autoestima ou econômicos etc. Por decorrer da familiaridade, as propostas teóricas têm uma forte base no senso comum, que, por sua vez, também se alimenta das teorias, uma vez que acadêmicos são profissionais cujo discurso tem maior aceitabilidade da sociedade. Esse processo de retroalimentação consolida a sabedoria convencional e garante a ela maior estabilidade.

As sabedorias convencionais têm ainda o condão de fazer com que aqueles que não aceitem a ideia sejam vistos como pessoas que ainda não a compreenderam ou a estudaram o suficiente, protegendo aqueles que adotam o consenso. Elas ainda garantem certa estabilidade às ideias que abarcam e condições para que sejam debatidas. Para o autor, a sabedoria convencional será abandonada e substituída por um novo consenso quando as condições

materiais e os eventos tornarem insustentável a sua defesa, rompendo com a inércia e a resistência que ela garante. Quando isso ocorre, frequentemente a mudança será dramatizada: algum indivíduo receberá crédito pela ruptura, ainda que suas ideias não sejam necessariamente novas, mas tenham se tornado mais aceitáveis pelos eventos recentes.

Apesar do saber convencional econômico fornecer uma visão estreita acerca do comportamento do indivíduo na sua tomada de decisão, existem paralelamente outras correntes que procuram entender o processo de decisão do agente de forma mais rica, desafiando os princípios nos quais o *homo economicus* se alicerça. Simon (1998) questiona a falta de comunicação entre psicologia e economia. Esse distanciamento é explicado pela diferença de perspectivas adotadas por cada uma das ciências em relação a como estudar e descrever o comportamento humano, já que a metodologia utilizada pela economia é diferente dos métodos experimentais utilizados pela psicologia.

A economia comportamental não se trata exatamente de uma nova síntese entre as áreas, podendo ser compreendida como uma reunificação (CAMERER, 1999). Cabe então, antes de adentrar em minúcias quanto à economia comportamental, uma breve introdução à relação histórica entre as áreas da economia e da psicologia.

Desde sua concepção a economia utiliza intuições psicológicas, como por exemplo na obra *A teoria dos Sentimentos Morais*, de Adam Smith (2015). No entanto, com o passar do tempo, as duas áreas se distanciaram com o objetivo de se tornarem mais acreditadas como ciência. Como citado, a economia se valeu da física como modelo, e através de teóricos como Samuelson, Arrow e Debreu, buscou se formalizar matematicamente, enquanto os psicólogos buscaram as tradições experimentais (CAMERER, 1999).

De acordo com o autor, essa distância entre as disciplinas se agravou por uma segunda onda na década de 1940. Capiteados por Milton Friedman, os economistas abraçaram o positivismo lógico. Esta virada ocorre porque constata-se que as suposições utilizadas pelos economistas, ainda que hoje possamos considerar falsas, conseguiam fazer previsões com precisão surpreendente. São essas as suposições intrínsecas ao *homo economicus*, um ser racional, capaz de julgar probabilidade adequadamente e que sempre busca maximizar sua riqueza.

Embora a acurácia das previsões permitisse ignorar os achados da psicologia, nas décadas seguintes existiriam tentativas de reaproximar a economia da psicologia. Na década de 1950, Herbert Simon, que será mais bem explorado em breve, reconhece a racionalidade limitada. Ainda na mesma obra, Camerer nos lembra que, nas décadas seguintes, os psicólogos cognitivos passam a estudar julgamentos e tomadas de decisões econômicas.

Para o autor, esses psicólogos tomam como base a maximização de utilidade e as regras lógicas de probabilidade, medindo a conformidade ou desvio desse padrão, para teorizar sobre mecanismos cognitivos. Seus achados permitem a construção de princípios psicológicos que podiam ser expressos em termos formais simples, concedendo um modelo de racionalidade limitada em termos mais familiares a economistas.

Ainda de acordo com Camerer, essas investigações permitem a aproximação das duas áreas e o surgimento e o crescimento da área conhecida como economia comportamental. Essa escola, que vem ganhando espaço no *mainstream*, busca incorporar achados da psicologia às suposições econômicas sobre a racionalidade através de alternativas matemáticas. Não se trata de uma ruptura com as suposições as quais critica, mas de uma busca de aprimoramento nas previsões.

Desde então, segundo Herbert Simon (1998), ganhador do Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel no ano de 1978, a economia comportamental tem despertado maior interesse. Essa teoria surgiu a partir de experimentos empíricos que analisam o comportamento humano confrontando a ideia da escolha racional. Sua crítica foca na discussão de indivíduo do *mainstream* do seu surgimento e na capacidade que a teoria tem de antecipar as tomadas de decisão dos agentes, afirma que o comportamento do indivíduo na realidade não condiz com a forma como é prevista na teoria e que, mesmo que fosse, a racionalidade humana é limitada pela capacidade de processar todos os dados disponíveis e pela falta de acesso a esses dados.

Feita essa introdução, destacam-se alguns autores e suas contribuições para a temática:

Richard Thaler, ganhador do Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel no ano de 2017, preocupa-se em diferenciar o *homo sapiens* do *homo economicus*, citado acima, a quem chama de criatura fictícia (2016). As ações do ser humano comparadas ao *homo economicus* são consideradas sem lógica. Isso ocorre porque as pessoas enfrentam problemas complexos no mundo real, o que dificulta a capacidade de otimizar suas escolhas como o indivíduo dos modelos faz. Outro caso é que os modelos teóricos assumem que o indivíduo é completamente imparcial em sua tomada de decisão e isso também não se reflete na realidade. Há vários fatores que o modelo de otimização não considera, mas que na realidade interferem no processo de escolha do ser humano.

Daniel Kahneman é um psicólogo, economista, ganhador do Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel no ano de 2002 e conhecido pelos seus trabalhos sobre tomada de decisão na área de economia comportamental. Em seu livro *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar* (2012), ele relata seu espanto ao descobrir o quão diferente era o agente

racional da teoria econômica quando aproximado ao ser humano estudado pela psicologia. Ao lado de Amos Tversky, desenvolveu vários estudos com o uso da psicologia associada à economia buscando entender como ocorrem as escolhas dos indivíduos, chegando a resultados que apresentam uma visão de indivíduo mais complexa do que a da corrente dominante e concluem que eles não têm escolhas consistentes.

Frisa-se que a psicologia cognitiva já desenvolveu uma grande quantidade de pesquisas empíricas e teorias sobre a forma como as pessoas tomam decisões. Tais pesquisas mostraram que os indivíduos não buscam maximizar seus ganhos, e sim encontrar uma alternativa satisfatória. Esse tipo de estudo concluiu que os dados empíricos dos conhecimentos dos agentes, as estratégias que os indivíduos utilizam ao tomarem decisões e os cálculos que fazem são essenciais para entender o processo de tomada de decisão dos indivíduos. A economia experimental tem ganhado grande atenção nas últimas décadas, e isso ligado a crítica da economia comportamental ao *mainstream* pode levar a um estreitamento da relação da psicologia com a economia (SIMON, 1998).

O conflito entre as ideias de como se dá a tomada de decisão no *mainstream* e na economia comportamental traz à luz a possibilidade de repensar o indivíduo e a forma como ele se comporta no estudo de economia. Uma outra discussão, que aproxima a economia de outras ciências, tais como a filosofia, a sociologia e a ciência política, aborda a decisão dos indivíduos imersos em um ambiente comunitário que prescreve aos sujeitos diretrizes éticas. O conceito de identidade nos agentes responsáveis pela tomada de decisão em economia também desafia os princípios nos quais se estrutura o *homo economicus*. Para Akerlof e Kranton (2010, p. 13), “identidade é o conjunto de fatores que caracterizam as pessoas – que estabelecem sua categoria social, influenciando suas decisões, pois diferentes normas de comportamento se associam a diferentes categorias sociais.”

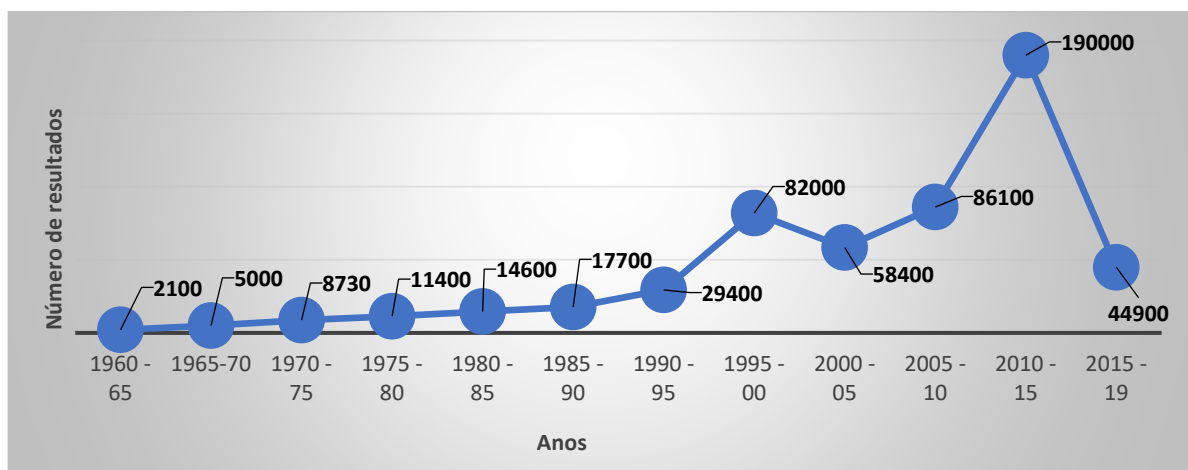
Sendo assim, o objetivo dessa teoria é entender como a identidade pode influenciar o comportamento do indivíduo e, conseqüentemente, sua tomada de decisão.

Atualmente existem na ciência econômica autores que tentam compreender o processo de escolha do indivíduo a partir da noção de identidade, com diferentes conceitos do que é identidade, e que utilizam diferentes métodos em suas pesquisas. Alguns deles são: Amartya Sen, que aborda identidade a partir do termo *commitment*, que é um comportamento diferente do indivíduo pois se diferencia das motivações egoístas do indivíduo neoclássico; John Bryan Davis (1992), que diferencia identidade pessoal da identidade individual, sendo que a primeira trata de questões pessoais do indivíduo e a segunda é construída pelo ambiente social; George A. Akerlof e Rachel Kranton (2010), que buscam a incorporação do conceito de identidade ao

modelo já adotado pelo neoclassicismo de curvas de preferências para entender como fatores como etnia, gênero e classe social influenciam no comportamento dos indivíduos; e James G. March (1994), que, apesar de não ser um economista de formação, é um autor importante no estudo de organizações e defende que regras e identidades estruturam a tomada de decisão em todos os aspectos da vida.

Somando-se as justificativas de relevância e pertinência, no Gráfico 1, podemos observar os resultados de uma pesquisa pelos termos *economics*, *behavior* e *identity* realizada no Google Acadêmico com intervalos de cinco anos a partir de 1960. Essa pesquisa indica que a frequência de todas essas palavras em trabalhos acadêmicos vem aumentando ao longo dos anos até 2015. Nos anos de 2010 a 2015 houve um salto, e o número de trabalhos encontrados mais que dobrou, o que coincide com a data de publicação do trabalho de George A. Akerlof e Rachel Kranton, o livro intitulado *Identity Economics*. após 5 anos de publicação dessa obra, é possível observar queda no número de trabalhos, que voltaram a números semelhantes ao período anterior à publicação do livro. Apesar de ser uma métrica preliminar, esses resultados podem indicar a influência que o trabalho de Akerlof e Kranton teve no estudo de Economia da Identidade.

Gráfico 1 – Resultado de pesquisa no google acadêmico pelos termos *economics*; *behavior*; e *identity*



Fonte: Elaboração própria com dados retirados do Google Acadêmico.

Sendo assim, com base na temática aqui abordada, podemos designar à ciência econômica, dentre outros fatores, o caro objetivo de compreensão da tomada de decisão do indivíduo. Desse modo, torna-se mister a necessidade de teorias que tenham foco em trazer

reflexões, repensando esse indivíduo e tentando compreender os elementos que influenciam tal comportamento. Esse trabalho busca entender a forma como diferentes conceitos de identidade são utilizados no estudo econômico para a compreensão de fatores que influenciam no indivíduo e em suas escolhas e terá como base, especialmente, as obras de Akerlof, Kranton e March, apresentadas a seguir.

George A. Akerlof nasceu em 1940 nos Estados Unidos, estudou na Universidade de Yale e no Instituto de Tecnologia de Massachusetts. Akerlof é mais conhecido como um dos ganhadores do Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel do ano de 2001 pelo artigo *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*. Em muitas de suas pesquisas, ele usa de elementos de outras áreas do conhecimento, como antropologia, psicologia e sociologia, e a partir dessas bases, tanto ele, como Kranton contribuíram para o desenvolvimento de uma Economia da Identidade.

Rachel E. Kranton nasceu em 1962, estudou na Universidade da Pensilvânia, na Universidade de Princeton e na Universidade da Califórnia. Atualmente é professora e chefe do departamento de Ciências Sociais na Universidade de Duke, membro eleita da Academia Americana de Artes e Ciências e faz parte do Comitê Executivo Fundador do projeto Pesquisa Econômica sobre Identidade, Normas e Narrativas — ERINN². A organização, segundo seu site oficial (2019), é uma rede que concentra pesquisadores que compartilham a visão de que identidade, normas e narrativas são centrais na formação de estudos econômicos.

Em 1995, Akerlof e Kranton iniciaram o trabalho sobre Economia da Identidade, após Kranton apontar uma falha num trabalho de Akerlof (o fato de ele ter ignorado a identidade). A partir disso eles desenvolvem uma teoria econômica que leva em consideração que os gostos variam de acordo com o contexto social, em contraste com a ideia de preferências individuais (AKERLOF; KRANTON, 2010).

James Gardner March nasceu em 1928 nos Estados Unidos e foi um sociólogo professor da Universidade de Stanford. James March é mais conhecido por suas pesquisas em organizações e foi premiado com doutorado honorário por várias universidades na área de economia, entre elas a Copenhagen Business School, a University of Bergen (na área de Economia), a Helsinki School of Economics, a Budapest University of Economics e a Stockholm School of Economics. James March também desenvolve uma teoria que procura entender o comportamento do indivíduo a partir do conceito de identidades e do indivíduo

² Ver: <<http://erinneconomics.com/>>.

seguidor de regras, afirmando que o modelo racional é apenas uma das tantas identidades possíveis contidas nos indivíduos.

Sendo assim, esse trabalho desempenha uma investigação teórica, que deve utilizar método comparativo dedutivo e quadros teóricos de referência, como os apresentados por Demo (1987). A construção desse quadro teórico será feita a partir de uma leitura exploratória da obra *A economia da Identidade: Como a nossa personalidade influencia nosso trabalho, salário, bem-estar e a economia global*, de George A. Akerlof e Rachel Kranton, que incorpora à teoria neoclássica a noção de escolhas influenciadas a partir de identidades, buscando conceitos importantes de sua teoria da Economia da Identidade a fim estabelecer comparação com a visão de identidade de James G. March, estabelecida em seu livro *A Primer on Decision Making: How Decisions Happen*. Dessa forma, serão propostas categorias para estabelecer comparações e identificação de semelhanças e diferenças.

Essa monografia é dividida em 4 capítulos: o primeiro é esta introdução, o segundo trata de escassez e racionalidade; no terceiro, investiga-se os conceitos de identidade como base do comportamento individual em James March e em Akerlof e Kranton com um quadro comparativo; e no quarto capítulo apresentam-se as considerações finais.

2. ESCASSEZ E RACIONALIDADE

2.1. MAXIMIZAÇÃO

A origem da explicação do comportamento do consumidor se deve ao problema da determinação do preço (GALBRAITH, 1998). Os clássicos acreditavam que o valor não poderia ser função da utilidade, porque alguns bens possuem grande utilidade e pouco valor. Já que o preço não poderia ser a soma de utilidade, os marginalistas afirmaram que o preço era função do acréscimo de utilidade proporcionado pela unidade adicional consumida (NUNES, 2007).

Ainda havia outro problema: Marx já havia atentado para o fato de que a utilidade não é medida em quantidade, e por isso não poderia ser traduzível em preço. Diante disso, a solução dos marginalistas foi a criação de escalas individuais de necessidades que poderiam ser satisfeitas com o valor de uso. Essas escalas variam para cada indivíduo, e por isso essa teoria foi chamada de teoria subjetiva do valor (NUNES, 2007).

Esse se trata de um modelo de ação racional e que incorpora uma concepção instrumental da razão. Isso significa que o indivíduo da teoria tem certos objetivos, como a satisfação de preferências ou desejos, que o motivam a agir. A capacidade de cálculo da razão instrumental indica qual tomada de decisão melhor atenderá a esses objetivos (HEAP, 1998).

O autor ainda expressa que a gradação da satisfação das necessidades é representada por diferentes curvas de utilidade — também conhecidas por curvas de indiferença — entre opções de consumo que gerem um certo nível de utilidade. Os agentes escolhem o ponto em uma função da utilidade, onde ela é maximizada conforme as restrições, e é isso que faz com que o indivíduo seja considerado maximizador. É a partir da razão instrumental do indivíduo que se pode (ou deve-se) entender o comportamento da sociedade.

A necessidade acaba sendo função da quantidade disponível de ofertas que o indivíduo tem para satisfazer seu desejo. No entanto, a urgência dos desejos não se manifesta em igual intensidade e não é constante. Isso significa que há um decréscimo de utilidade a cada novo consumo de um mesmo item. Quanto menor for essa utilidade, menor é a necessidade, e, portanto, menor é a intenção de consumir a próxima unidade (GALBRAITH, 1998; NUNES, 2007).

Essa é a lei da utilidade marginal decrescente, e com ela os marginalistas assumem que um bem tem valor igual à sua utilidade marginal. Assim, a quantidade de trabalho despendido na produção e os custos de produção não influenciam o valor de um bem (NUNES, 2007).

Apesar de, nesses termos, a produção não parecer influenciar muito no valor, a produção tem um papel fundamental para os marginalistas e suas teorias.

Na gênese da ciência econômica, bens que hoje são abundantes eram escassos. A produção desempenhava importante papel em oferecer para a população bens que suprissem seus desejos mais básicos, como alimentação, moradia e aquecimento. Considerando que nesse período o acréscimo na produção implicava uma maior oferta desses bens básicos, era razoável o pensamento de que uma maior produção levasse a uma maior qualidade de vida. Decorre, então, desse raciocínio, a preocupação dos economistas clássicos, como Ricardo, com a produção (GALBRAITH, 1998).

Segundo o autor, assim como um alto nível de segurança econômica é necessário para uma grande produção, um alto nível de produção é necessário para a segurança econômica, ou seja, segurança de manutenção da renda que confere poder de compra para as pessoas. Essa relação é indissociável. No entanto, em sociedades afluentes (ricas), o aumento na produção tem sido provocado cada vez mais visando um efeito na segurança econômica, antes mesmo de objetivar os bens que serão produzidos. Independente da necessidade ou desejo sobre os bens produzidos, o que mais importa é o efeito que isso terá na renda. Renunciar a isso significa expor indivíduos no sistema a perda de renda e emprego.

Para o mesmo autor, diante desse cenário, a produção virou o centro das preocupações dos economistas, quando antes dividia espaço com segurança econômica e desigualdade. Curiosamente, a preocupação com a produção acompanhou o crescimento da produção.

Na mesma obra, Galbraith aponta que tanto a antiga preocupação com a produção para suprir necessidades básicas quanto a moderna procura por segurança de renda e emprego resultaram na crença de que um alto nível de produção garante uma maior segurança econômica. Ainda restava justificar esse fluxo de bens, e nesse sentido a teoria econômica transferiu a urgência de levar comida aos famintos para levar bens supérfluos aos consumidores.

O autor afirma que a racionalização da urgência da produção é realizada com base na sua importância não para a sociedade, mas para a ciência econômica. Tal relevância se manifesta através de seu papel central no cálculo econômico, no estudo e nas pesquisas desta área. Essa importância, cristalizada através da sabedoria convencional, faz com que os economistas defendam a ideia de que toda ação que aumenta a produção é inerentemente boa, e toda ação que a diminui é inerentemente ruim, correlacionando o aumento da produção em uma sociedade com um aumento no bem estar dentro dela.

O estudioso teoriza que, por outro lado, questionar a importância da produção representa um ataque à base da sabedoria convencional. Os economistas, através de instintos de

preservação da sua área de atuação e estudo, serão hostis a qualquer ataque à racionalização da importância da produção e da urgência das necessidades do consumidor. Isso se dá porque uma ameaça às suas ideias representa também um ataque a seu prestígio perante a sociedade e, potencialmente, a seu emprego. A defesa é realizada principalmente através da teoria da demanda do consumidor, que parte de dois pressupostos implícitos: o de que a origem dos desejos do consumidor não é objeto de estudo da economia, e o de que o conceito de satisfação também não o é. O primeiro pressuposto trata da concepção dos desejos como inerentes do indivíduo, tendo origem em sua personalidade, e que, portanto, não é do interesse do economista a investigação. O segundo pressuposto sustenta que a urgência de satisfação de desejos não diminui conforme maior número de desejos são satisfeitos, ou que ao menos não interfere no estudo econômico. Sendo assim, independe se os desejos são fisiológicos ou supérfluos, uma vez que a urgência para realizá-los será a mesma. Dessa forma, podemos entender que o indivíduo possui necessidades ilimitadas que se geram sem interferências externas.

Ocorre que, como exposto acima, a doutrina da utilidade marginal decrescente aparenta colocar as ideias econômicas ao lado da importância decrescente da produção sob condições de grande afluência. Ou seja, conforme a produção aumenta a afluência de uma determinada sociedade, ganhos de produção se tornam cada vez menos importantes. Tal conceito, para o autor, seria o de urgência decrescente dos desejos. Isso se dá porque apenas em uma sociedade em que são satisfeitos os desejos básicos de seus indivíduos (como a alimentação) manifestam-se desejos mais complexos (como o de possuir televisores enormes). Assim, pode-se falar em uma certa hierarquia entre os desejos.

Galbraith acrescenta que ainda que o conceito de utilidade marginal decrescente seja uma das ideias indispensáveis da economia, o de urgência decrescente dos desejos não foi bem aceito pela sabedoria convencional. A urgência decrescente de consumo, caso fosse aceita, colocaria em xeque a necessidade da produção. A resistência a essa noção, que deriva da observação empírica de sociedades afluentes, se deve, parcialmente, ao uso de um método científico refinado, que garante um escudo à sabedoria convencional, e, em face dele, diversas evidências são rejeitadas sob o argumento de que não poderiam ser assimiladas cientificamente.

As teorias de escolha racionais, oriundas desse contexto, também presumem um indivíduo maximizador e uma consequencialidade do processo decisório, ou seja, que a escolha depende da antecipação de seus efeitos futuros, e que tais efeitos, por sua vez, seriam valorizados com base nas preferências. Além disso, as teorias também presumem que todos os tomadores de decisão compartilham um mesmo conjunto básico de preferências, e que as

alternativas possíveis para as escolhas, bem como suas consequências, seriam definidas pelo ambiente (MARCH, 1994).

Segundo o autor, outras teorias reconhecem uma maior subjetividade entre os atores, mas ainda presumem conhecimento perfeito das decisões tomadas: todas as alternativas e suas consequências são conhecidas, bem como as preferências relevantes, que são precisas, consistentes e estáveis.

Pode-se obter previsões precisas com estas teorias em alguns casos gerais, como, por exemplo, de que o aumento de preço de um produto vai geralmente levar à uma diminuição agregada da demanda. No entanto, elas falham em explicar como os indivíduos e organizações se comportam de fato e como funciona a tomada de decisões. O autor expressa que a capacidade preditiva do modelo do indivíduo que toma decisões de maneira maximizadora faz com que as principais tentativas de reflexão sobre o problema da escolha mantenham essa estrutura básica, sem revisitar as presunções chave.

Uma das mais famosas reformulações da teoria pura de escolha racional é o reconhecimento da incerteza sobre as consequências das ações presentes. Em uma situação em que as consequências são incertas, mas as probabilidades são conhecidas, estaria presente o que se chamou de risco. O estudioso aponta que, nesse caso, as decisões são tomadas com base no retorno médio esperado e na propensão do indivíduo em aceitar riscos.

Ainda de acordo com March, essa reformulação melhora a compreensão sobre a tomada de decisões dentro de um *framework* racional e teorias modernas adicionam ainda mais fatores para o modelo. No entanto, o modelo puro ainda provê uma estrutura geral e partes significantes para várias teorias diferentes, que variam em seus pontos de concordância e discordância com o modelo puro.

2.2. RACIONALIDADE LIMITADA

A racionalidade limitada é a ideia de escolha racional que entende que o tomador de decisão sofre efeito de limitações cognitivas que afetam o seu processo de decisão. A racionalidade limitada tem papel central na economia comportamental e objetiva descrever os procedimentos de decisão dos agentes (SENT, 1998; SIMON, 1990).

Esses limites afetam a capacidade cognitiva dos agentes de descobrir alternativas, calcular suas consequências sob incertezas e fazer comparações entre elas. Por isso, esse recurso teórico procura identificar os procedimentos de escolha que são computacionalmente mais

simples e que podem explicar as inconsistências observadas nos padrões de escolha humana (SIMON, 1990).

Sempre que o agente tomar uma decisão, haverá o problema da incerteza, que pode ter duas origens: a falta de informação necessária para tomar decisões que levem ao resultado desejado; e limitações nas capacidades computacionais e cognitivas do agente para ir atrás dos seus objetivos com a informação disponível.

Dosi e Egidi (1991) propõem dois tipos de incerteza: a substantiva e a procedural. A primeira seria gerada pela falta de informação sobre eventos ambientais, enquanto a segunda seria a diferença entre a competência do agente e a competência necessária para a solução dos problemas. A maior parte dos casos de decisão sob incerteza procedural não pode ser explicada pelas teorias tradicionais.

Por esse motivo, criticam o tratamento que tais teorias dão às decisões tomadas sob incerteza como um problema de maximização e, também, criticam suas presunções de que o mundo é estacionário e os agentes são competentes para processar as informações que recebem. Argumentam que essas teorias têm sua capacidade interpretativa limitada para apenas alguns tipos de problemas de decisão. No lugar, propõem uma interpretação de processo decisório que também faça sentido quando as condições ambientais ou as limitações das capacidades racionais do agente tornem estas teorias inadequadas.

Sob incerteza, os agentes irão procurar procedimentos racionais, mas embora sua racionalidade possa ser robusta e computacionalmente eficiente, ela não é necessariamente maximizadora.

Como apresentado na introdução, a teoria da utilidade esperada subjetiva (*subjective expected utility* — SEU) tem como base um indivíduo que faz escolhas racionais. A SEU, ao contrário das teorias de racionalidade limitada, propõe-se a ser um instrumento para prever a escolha. Nesse contexto, a tomada de decisão ocorre num ambiente com número fixo de alternativas, com distribuições de probabilidade de resultados conhecidas pelos agentes e visando maximizar o valor esperado da função de utilidade, resultando numa resposta objetivamente ótima à situação apresentada. As teorias de racionalidade limitada agem de forma a flexibilizar um ou mais desses axiomas (SIMON, 1990).

Tal flexibilização permite que se analise como os indivíduos geram novas alternativas de ação para resolver os problemas. Estudando-se esse processo, percebe-se que, por vezes, não é coerente esperar que todas alternativas desse ambiente (que são de número fixo) sejam conhecidas como acredita a SEU. Uma teoria que busca a maximização não descreve tão bem o comportamento do indivíduo que busca novas alternativas. De acordo com o autor, seu

comportamento é melhor representado por uma busca por alternativas satisfatórias ou que refletem uma melhoria em relação às alternativas antes disponíveis.

As limitações cognitivas, tais como a falta de conhecimento e a capacidade limitada de prever o futuro, têm função fundamental na avaliação dessas alternativas. Além de elas representarem limites de informações, essa situação em si reflete também as limitações das teorias científicas para prever uma grande variedade de fenômenos. O autor argumenta que isso ocorre porque, ao ignorar como se dá o processo de tomada de decisões, a SEU é limitada em sua acurácia: embora números precisos sejam fornecidos pela aplicação da teoria, das técnicas de probabilidade, dos cálculos de custos e retornos e da busca pela combinação com maior retorno, a precariedade teórica causada pela simplificação implica uma falsa precisão, ou seja, o número foi estabelecido mediante uma teoria frágil.

Diante disso, Simon defende que as teorias de racionalidade limitada reconhecem que o indivíduo usa sua mente o melhor possível para atingir seus objetivos, mas levam em consideração as reais capacidades da mente humana.

Nelson e Winter (1982) propõem a teoria evolucionária onde as empresas são motivadas pelo lucro, mas suas ações não são presumidas como maximizadoras. A teoria dá ênfase na tendência de que as empresas bem-sucedidas possuem de triunfar sobre as empresas menos lucrativas, mas sem o foco no estado hipotético de equilíbrio. Neste modelo, as empresas têm, em um determinado momento, capacidades e regras de decisão. Através do tempo, o que os autores chamam de uma analogia econômica da seleção natural opera no mercado determinando quais empresas vão ter lucro e quais não vão.

Seguindo esse modelo, o mercado irá definir as empresas que terão sucesso, e esse sucesso está intimamente relacionado à capacidade da empresa de sobreviver e crescer nesse ambiente. Para os autores, diferentes padrões de sobrevivência e crescimento das empresas podem produzir mudanças no agregado econômico que caracteriza essa população.

Assim, rejeita-se a noção do comportamento maximizador das empresas. Em seu lugar, utiliza-se o termo *rotina* para todos os padrões de comportamento previsíveis da empresa e que podem ser transmitidos através do tempo, semelhante a características genéticas (quando se abre uma nova filial, por exemplo). As empresas possuiriam, ainda, rotinas que operam para modificar as demais rotinas, como no caso de empresas que possuem departamentos de análise de mercado, ou, ainda, pessoas que escrutinam as tomadas de decisão da firma, em um comportamento análogo a mutações genéticas. Essas rotinas podem também ser características de indivíduos (NELSON; WINTER, 1982; DOSI; EGIDI, 1991)

Ainda sobre as rotinas, Dosi e Egidi (1991) aduzem que quanto mais geral e abstrata for uma rotina, mais ela será capaz de agir com variações nos problemas a serem resolvidos, permitindo lidar com situações de incerteza procedural.

Ao se deparar com um problema, comumente os indivíduos ou organizações utilizam as rotinas que implicam um nível maior de representação do problema e o decompõem em problemas menores e mais familiares. Nesse processo, cria-se uma rotina com mais informação do que a sua formulação original. Esta derivação, que é um processo criativo, passa pela habilidade indutiva de produzir novo conhecimento do agente. Os autores apontam que, além disso, é possível (apesar de raro) a criação de novos paradigmas, ou seja, a mudança nos axiomas e nas regras de transformação das rotinas. A tais transformações dá-se o nome de *inovações*, e elas dependem das características e limitações dos agentes que as criam. Assim, existe uma distância entre as rotinas existentes e as que seriam as mais eficientes considerando as informações e o conhecimentos alcançáveis.

Ao argumentar contra a explicação ortodoxa para o comportamento das empresas, os autores destacam que os livros didáticos presumem que as ações tomadas são realmente maximizadoras no sentido de que são as melhores ações possíveis. Nelson e Winter (1982) acrescentam que, ainda que as versões mais sofisticadas da teoria neoclássica reconheçam limitações (como a demora entre a decisão e a ação efetiva, bem como a possibilidade de que as previsões do mercado podem não ser perfeitas) elas são incapazes de capturar as implicações gerais da racionalidade limitada.

Os autores acrescentam que, na teoria de decisão ortodoxa, a capacidade de processar informação é tratada como sem custo e ilimitada, como se o ser humano fosse um matemático perfeito. Isso implica que os atores representados na teoria econômica já conhecem todos os teoremas sobre seus comportamentos que os teóricos têm dificuldade em provar. Tal implicação abre as portas para a noção de um comportamento completamente planejado mesmo em contextos hipercomplexos e, ao mesmo tempo, fecha as portas para estudos sobre os mecanismos que os indivíduos e organizações usam para lidar com suas limitações severas em processamento de dados.

3. IDENTIDADE COMO BASE COMPORTAMENTAL

3.1. AKERLOF E KRANTON

Akerlof e Kranton (2010) desenvolveram juntos uma teoria econômica na qual os desejos dos indivíduos variam conforme o contexto social em que estão inseridos. Tal teoria se diferencia da teoria econômica do comércio, já que esta considera indivíduos com inclinações mais básicas, enquanto a economia da identidade de Akerlof e Kranton busca retratar um indivíduo mais aproximado da realidade, diferentemente do *homo economicus*.

Para a constituição desse indivíduo mais real, os autores usam do contexto social. Isso faz com que paixões humanas e instituições tornem-se fatores relevantes na economia, dado que “a consideração ou a desconsideração da identidade pela economia tem suas consequências.” (p. 8). A inclusão desses elementos torna essa uma teoria do processo decisório.

Embora os autores utilizem algumas vezes o termo *instituições* em seu livro e considerem instituições sociais como um fator de influência econômica, em nenhum momento eles se debruçam em explicar qual definição de instituições adotam.

Hodgson (2006) entende instituições como os sistemas de regramento social prevaiente que estruturam as interações sociais. Dessa forma, elas permitem o pensamento ordenado, expectativa e ação enquanto impõem forma e consistência nas atividades humanas, o que também as garante estabilidade. As instituições tanto limitam quanto possibilitam comportamentos, pois a própria limitação pode permitir atitudes que não existiriam sem ela.

Já Hamilton (1932 apud HODGSON, 2006, p. 4) não fornece uma definição precisa de instituições: ele as entende como uma palavra ou símbolo que denota uma maneira de pensar ou ação de alguma prevalência e permanência. Esse comportamento faz parte de hábitos ou costumes de um grupo. Nesse caso, a cultura é uma síntese das instituições, e tanto uma quanto a outra tem a função de determinar um padrão de comportamento e uma zona de tolerância para alguma atividade.

Na economia da identidade desenvolvida por Akerlof e Kranton (2010), as preferências dos atores são desenvolvidas a partir de normas, que são regras sociais que ditam o comportamento dos indivíduos em diferentes situações. Essas normas podem ser mais explícitas ou implícitas e já estão internalizadas pelos indivíduos. A existência de um ideal de como o indivíduo deve ser ou não se comportar, associada as normas, faz com que elas sejam muito mais visíveis.

Essas normas, como argumentam os autores, são definidas a partir do conceito de categorias sociais. As categorias sociais são formas nas quais as pessoas se diferenciam umas das outras. Um exemplo disso são crianças num parque que brincam de formas distintas conforme sua faixa etária, ou seja, de acordo com normas de comportamento atribuídas a sua categoria social. As normas não ditam somente como pessoas de diferentes categorias sociais devem agir entre si, mas também como elas devem interagir com pessoas de outras categorias sociais.

Os autores tratam identidade como a síntese dos termos *identidade*, *normas* e *categorias sociais*. Identidade é a série de elementos que caracteriza o indivíduo. São atributos que identificam a categoria social à qual ele pertence, determinando as normas que irão balizar o seu comportamento. Identidade e normas são conceitos extremamente versáteis, podendo descrever interações de um instante ou por gerações.

O conceito de identidade em Akerlof e Kranton (2010, p. 14) tem o mesmo tipo de versatilidade do conceito de oferta e demanda:

Usamos o conceito de identidade de maneira semelhante. No contexto relevante, a análise da oferta e demanda nos leva, primeiro, a identificar os indivíduos como compradores ou vendedores; segundo, a especificar a tecnologia predominante e a estrutura de mercado; e, terceiro, a buscar ganhos e perdas individuais, decorrentes de ações específicas, como decisões referentes a preços e a compras. Do mesmo modo, no caso da identidade, primeiro associamos os indivíduos a respectivas categorias sociais; e em seguida, especificamos as normas prevalecentes nessas categorias sociais; e, por fim, determinamos os ganhos e perdas individuais, resultantes de diferentes decisões, considerando as identidades e as normas correspondentes. Esses ganhos e perdas, combinados com os interesses convencionais da análise econômica, determinarão quem e o que são as pessoas.

Ao comparar a etapa de associar indivíduos de determinadas categorias sociais com a etapa de identificar indivíduos como compradores ou vendedores, percebe-se que só existem duas possibilidades: de associação ou não associação a alguma categoria. Não existe associar-se parcialmente com determinada categoria, e, portanto, assimilar apenas algumas normas pertencentes a esta categoria enquanto se descarta outras.

Os autores vão mais a fundo, defendendo que as categorias sociais refletem como o indivíduo se enxerga em diferentes situações. Por isso, os indivíduos podem pertencer a várias categorias sociais em contextos distintos, adotando, por exemplo, o comportamento de um chefe exigente no trabalho, enquanto o de um pai atencioso em casa. No tratamento de um processo estático como o da citação, os autores utilizam apenas uma categoria social no processo de entender a tomada de decisão.

Akerlof e Kranton (2010) acreditam que a teoria elaborada por eles permite a geração de modelos mais confiáveis, já que a inserção de contexto social possibilita uma avaliação mais rica de decisões individuais. Isso ajuda economistas na elaboração de trabalhos mais robustos. Dessa forma, a ciência econômica se torna mais útil para melhorar instituições e a sociedade.

O processo metodológico dessa teoria visa uma nova função utilidade que inclua identidades, normas e categorias. Os autores o organizam em duas partes: Na primeira parte, ocorre a identificação de elementos comuns da utilidade, como as preferências das pessoas por bens e serviços; na segunda parte, ocorre a identificação de componentes da identidade no contexto social relevante. Essa função utilidade tem 3 ingredientes: categorias, normas e utilidade da identidade. Dessa forma, separam-se as categorias sociais e as suas características, depois as normas e ideais de cada categoria (especificação que acontece através da observação do analista) e, por fim, a utilidade da identidade, que são ganhos ou perdas conforme a compatibilidade entre ações e normas.

Continuando seu raciocínio, os autores determinam que há externalidades na utilidade da identidade. As escolhas dos indivíduos interferem na sua utilidade, mas também na utilidade de outros indivíduos do sistema. Isso significa que quando um agente desobedece a uma norma, isso pode gerar perda de utilidade para outros indivíduos sob a mesma categoria. Uma visão individualista da utilidade infere que indivíduos obtêm ganhos de utilidade através da sua aderência a normas, conforme sua categoria social. Uma visão interativa da identidade amplifica esses conceitos e considera que esse acréscimo de utilidade é reflexo do reforço no enquadramento no grupo.

Esse procedimento permite que uma mesma escolha tenha resultado diferente nas duas utilidades. Ou seja, qualquer tomada de decisão pode resultar no aumento de uma utilidade e diminuição da outra. É por isso, explicam os autores, que o indivíduo deve buscar equilibrá-las de forma que o resultado seja maximizador para a sua utilidade.

Os autores entendem que o termo maximização, quando empregado na economia, não sugere necessariamente uma decisão consciente, como pode-se imaginar. Para eles, a tomada de decisão maximizadora consciente é uma possibilidade, mas não a única, e essa maximização pode ocorrer de forma inconsciente. Isso quer dizer que o resultado de uma escolha sempre será maximizador da utilidade, independente da intenção do agente ou de sua consciência sobre isso.

Ainda na mesma obra, Akerlof e Kranton estabelecem um certo distanciamento do *homo economicus*, já que o indivíduo da teoria não acompanhou o aumento de complexidade que houve nos modelos econômicos a partir do século XX. Os autores afirmam que a economia da

identidade apresenta um outro homem econômico e mulher econômica, esse indivíduo que sofre influências do meio onde está inserido em sua tomada de decisão.

Embora haja um aparente distanciamento do *homo economicus*, esse distanciamento para por aí. O indivíduo ainda age conforme princípios racionais econômicos que buscam maximizar sua utilidade da identidade a cada escolha, mesmo que essa maximização seja metafórica e inconsciente. Na análise, a diferenciação reside unicamente na consideração do ambiente na tomada de decisão, que é incluída no mesmo cálculo neoclássico, tornando-o mais complexo.

Mesmo num modelo de maximização da utilidade da identidade, o indivíduo tem certa capacidade de escolha sobre suas ações e identidades, e pode optar por mudar as normas, ideais e a própria categoria social à qual adere. As categorias sociais acabam sendo mais difíceis de modificar, mas, alertam os autores, os indivíduos ainda têm alguma capacidade de escolha, e essas escolhas também podem ser influenciadas por outros interessados como empresas ou governos. No entanto, os indivíduos ainda encontram limites à capacidade de escolha de suas identidades:

Aqui, as estruturas sociais podem limitar as escolhas. Nas sociedades em que as categorias sociais são definidas por raça, antecedentes familiares e etnia, por exemplo, pode ser praticamente impossível para os indivíduos adotar nova identidade. Nosso arcabouço leva em conta essas situações. (AKERLOF; KRANTON, 2010, p. 25).

O estudo sobre essas mudanças de ações e identidades deve ser feito a longo prazo, assemelhando-se ao processo de oferta e demanda, em que empresas e consumidores entram e saem do mercado a longo prazo. Já as categorias sociais podem ser comparadas à tecnologia e suas evoluções, decorrentes de ações dentro do mercado (AKERLOF; KRANTON, 2010).

Bem como no caso da maximização, os autores não conferem consciência às escolhas que os indivíduos fazem sobre suas identidades. Esse processo pode ocorrer simplesmente pelo indivíduo se sentir mais ou menos confortável em uma situação, e essas escolhas também são mais ou menos limitadas conforme o contexto em que o agente se encontra. Em contextos em que as categorias sociais são definidas por castas, raça ou etnia, torna-se muito difícil uma mudança na identidade.

Com isso, o agente permanece com suas preferências individuais típicas do modelo econômico do saber convencional, mas adiciona ao modelo as preferências que sofrem interferência de contexto social, motivadas por hábitos. Mesmo as preferências atreladas ao ambiente podem ser modificadas por vontades do indivíduo, bem como as identidades

assumidas por ele. No caso das categorias sociais, simultaneamente, essas podem mudar sob influência de instituições do sistema.

Nosso modelo de identidade admite ambas as possibilidades. As pessoas têm gostos individuais em suas funções de utilidade; porém, as normas também exercem influência. Os indivíduos desenvolvem gostos e preferências e apreendem algumas das normas, como membros de suas comunidades. Essas normas podem ser internalizadas por meio de mecanismos de aprovação e desaprovação pela comunidade. Comentários, histórias e censuras públicas e privadas são maneiras comuns de transmitir e reforçar normas. (AKERLOF; KRANTON, 2010, p. 24).

Nesse contexto, essa teoria apenas transforma a teoria da utilidade esperada ao invés de romper com ela. Embora ela compreenda que o contexto social é relevante no processo de decisão do indivíduo, ainda considera que suas escolhas são isoladas do ambiente onde ele está inserido. O que se dá ainda é um resultado maximizador da utilidade, embora não necessariamente de forma consciente.

3.2. JAMES MARCH

No capítulo 2.1., a tomada de decisão é apresentada como o resultado do uso da lógica da consequência. No entanto, essa não é a única lógica capaz de sustentar a tomada de decisão. James March (1994) apresenta uma teoria da tomada de decisão que tem por base uma outra lógica, a da adequação. Nesse caso, as ações são resultado de um comportamento seguidor de regras, que são organizadas em identidades:

A logic of appropriateness is different from a logic of consequence, but both logics are logics of reason. Just as a logic of consequence encourages thought, discussion, and personal judgment about preferences and expectations, a logic of appropriateness encourages thought, discussion, and personal judgment about situations, identities, and rules. Both processes organize an interaction between personal commitment and social justification. (MARCH, 1994, p. 101).³

O processo de decisão se trata de um processo de inferir logicamente a partir de ações sistemáticas. Como ele tem base em raciocínio lógico, à primeira vista, pode ser semelhante à lógica da consequência, mas não considera o cálculo de expectativa de ganhos futuros e o sistema de preferências. Ele opera entendendo identidades que contêm conjunto de regras que

³ Uma lógica de adequação é diferente de uma lógica de consequência, mas ambas são lógicas de razão. Assim como a lógica da consequência encoraja pensamento, discussão e julgamento pessoal acerca de preferências e expectativas, uma lógica de adequação encoraja pensamento, discussão e julgamento pessoal acerca de situações, identidades e regras. Ambos os processos organizam uma interação entre comprometimento pessoal e justificação social. (Tradução nossa.)

indicam o comportamento adequado a cada situação. Por isso, a distinção entre as duas lógicas reside em quais habilidades cada lógica enxerga nos indivíduos.

Segundo o autor, o comportamento seguidor de regras se baseia numa lógica de adequação. Nesse contexto, o processo de decisão ocorre com questionamentos que o indivíduo faz a si mesmo. São eles:

1. The question of recognition: What kind of situation is this?
2. The question of identity: What kind of person am I? Or what kind of organization is this?
3. The question of rules: What does a person such as I, or an organization such as this, do in a situation such as this? (MARCH, 1994, p. 58).⁴

Isso significa que, no seu processo de tomada de decisão, o indivíduo identifica qual a situação em que ele se encontra e considera qual identidade ele incorpora e quais regras associadas a essa identidade são apropriadas nesse tipo de situação. Logo, o processo de tomada de decisão depende de todos estes fatores.

Vale ressaltar que a lógica de adequação também exige do indivíduo que pense, discuta e julgue, mas, no lugar de preferências e expectativas, situações, identidades e regras. São casos distintos, defende o autor, pois a lógica da consequência exige do indivíduo a habilidade de antecipar o futuro e de formar preferências úteis enquanto a lógica da adequação exige que aprendam sobre o passado e formem identidades úteis.

O autor também explica que tanto os teóricos da lógica da adequação quanto os da lógica da consequência consideram a outra lógica um caso específico dentro de sua teoria:

In arguments between theorists of consequential choice and theorists of rule following, each group sees the other's perspective as a special case of its own. For theorists of consequential choice, rules are constraints derived from rational action at a higher level. For theorists of rule following, consequential choice is simply one of many possible rules that may be evoked and followed when deemed appropriate. (MARCH, 1994, p. 101-102).⁵

Embora a situação de cada teoria ser um caso especial da outra pareça semelhante quando posto dessa forma, cabe identificar a forma como cada uma é inserida na outra. Quando

⁴ 1. A questão do reconhecimento: Que tipo de situação é essa? / 2. A questão da identidade: Que tipo de pessoa eu sou? Ou que tipo de organização é essa? / 3. A questão de regras: O que uma pessoa como eu, ou uma organização como essa, faz em uma situação como esta? (Tradução nossa.)

⁵ Em discussões entre teóricos da escolha consequencial e teóricos do comportamento seguidor de regra, cada grupo vê a perspectiva do outro como um caso em particular. Para teóricos da escolha consequencial, regras são limitações derivadas da ação racional em um nível mais elevado. Para teóricos do comportamento seguidor de regra, a escolha consequencial é simplesmente uma das muitas regras possíveis que podem ser evocadas e seguidas quando for considerado apropriado. (Tradução nossa.)

a teoria seguidora de regras considera que algum indivíduo pode ter um comportamento embasado em lógica da consequência, ela abre margem para que o estudo sobre essa situação aconteça em algum contexto específico, com um grupo específico de indivíduos que seguem essa lógica. No caso de a escolha consequencial encarar o comportamento seguidor de regras como um nível superior de ação racional, procura-se encerrar a discussão: nenhum estudo vai sair disso, já que a ação racional é um dado do indivíduo, não algo cujas origens serão questionadas.

Para o autor, a lógica da adequação é ligada ao conceito de identidade, que é um autoconceito que busca combinar ações com as situações por meio de regras. As identidades podem tanto ser construídas por indivíduos quanto impostas a eles. São criadas por incentivos e sanções externas, por sentimentos de competência ou autonomia e aprendendo os significados aceitos dos papéis. O ato de aceitar ou criar identidades traz ordem ao comportamento individual, e as identidades, por sua vez, podem ser vistas como parte de um processo de individualização ou de um processo de socialização.

Quando parte de um processo de individualização, os indivíduos são vistos como únicos e independentes. Eles são encorajados a encontrar sua própria identidade baseados na observação de si mesmos, seu comportamento e seus pensamentos. O processo de criação da própria identidade é visto como uma tentativa de se distanciar da identidade assumida por seus pais ou outras figuras de autoridade. Por outro lado, continua o autor, num processo de socialização da identidade, ela é adotada ou imposta em vez de descoberta ou criada. Nesse sentido, a identidade é vista como forma de estabelecer e celebrar laços com outros indivíduos. A atenção é para fora, em direção a grupos, e suas ações são derivadas de responsabilidades com os outros, enquanto num processo de individualização, a atenção é voltada para dentro, olhando para opiniões e habilidades, e suas ações derivam de sua visão de si mesmo, papéis e regras selecionados pelo próprio indivíduo.

March (1994) defende que o conceito de uma identidade passando por um processo de maior individualização ou maior socialização depende muito do contexto cultural, porém, tanto culturas mais individualistas quanto culturas mais coletivistas sofrem influência de elementos de diferenciação individual e socialização com grupos. O próprio processo de formação de identidade adolescente, inclusive, muitas vezes é visto como um misto de ambas as ideias.

Segundo o autor, identidades socialmente definidas são modelos para identidades individuais em três sentidos:

- 1) Definem a natureza essencial da identidade, dando-as significado.

- 2) Apresentam contratos “pré-embalados”: os indivíduos aceitam os modelos em troca de coisas que eles valorizam. Os grupos facilitam a construção da identidade premiando comportamento (de dinheiro a pertencimento ou amor) consistente com a definição da identidade e penalizando comportamento inconsistente. A padronização social de identidades cria *clusters* bem definidos de regras confiáveis.
- 3) Frequentemente aparecem como afirmações de moralidade, definindo o que é bom, verdadeiro e moral. O indivíduo internaliza a identidade ainda que não haja a presença de incentivos ou sanções. A identidade, nesse caso, é protegida pela consciência e pelas emoções. Enquanto sob a lógica da consequência um indivíduo desviante é considerado ignorante ou ingênuo, para a lógica da adequação uma violação das obrigações morais será considerada falta de virtude, o que aumenta o aspecto emocional na tomada de decisão.

Na visão do autor, qualquer decisão pode ser vista como moldada por identidades e regras. As regras, além de poderem ser violadas, mudam através de uma mistura de análise, negociação, aprendizado, seleção e difusão, modificando comportamentos. Dessa forma, o estudo de tomadas de decisão com base em regras é não apenas o estudo de como identidades e situação são definidas e regras aplicadas, mas também o do desenvolvimento de regras. Isso tudo ocorre num contexto em que indivíduos, instituições e seus ambientes se adaptam um ao outro.

Os indivíduos possuem identidades múltiplas, que podem ser contraditórias (inclusive internamente) e mais ou menos elaboradas (portanto mais ou menos evocadas). Dessa forma, as identidades e as regras são usadas em contextos diferentes, algumas podendo ser ignoradas. Quatro mecanismos psicológicos que ajudam a perceber a relevância de identidades e regras em determinada situação, para o estudioso, são:

- 1) A evocação, ou não, de uma identidade conforme as recompensas ou punições que foram recebidas no passado.
- 2) A categorização: os aspectos mais centrais da identidade são mais evocados e mantidos mais consistentemente.
- 3) A recência: as identidades recentemente evocadas têm uma maior probabilidade de serem evocadas novamente.
- 4) O contexto social do outro: A presença (real ou imaginada) de outros amplifica definições de identidade sociais, em detrimento das definições pessoais, levando à maior conformidade com expectativas sociais. A distinção também pode levar à evocação de identidade.

O estudo de tomadas de decisão com base em regras é não apenas o estudo de como identidades e situação são definidas e regras aplicadas, mas também o do desenvolvimento e modificação das regras. Os indivíduos e as instituições se adaptam ao seu ambiente e uns aos outros, tornando-se relevante compreender os contextos históricos e sociais que os moldaram e como podem ser moldados no futuro (MARCH, 1994).

As regras e os ambientes, argumenta o autor, se adaptam através de vários processos que interagem entre si, dentre eles: análise, negociação, imitação, aprendizado, seleção e difusão. Cada um desses processos reflete uma visão relacionada ao futuro, ao passado ou a ambos, e podem ser mais ou menos relevantes para diferentes teorias.

Por exemplo, a análise é um processo realizado e criado por indivíduos e grupos que, através dela, das regras e identidades desenvolvidas, buscam controlar as ações próprias e alheias, visando obter o futuro esperado. Ou seja, nesse caso, as regras são geradas e moldadas como antecipação de expectativas futuras. A análise estaria presente em situações como planos e contratos. Para o autor, esse tipo de processo é central para as teorias de ação estratégica, ação racional e poder.

Ainda de acordo com March (1994), por outro lado, as teorias de identidades, regras e instituições valorizam as adaptações baseadas na história, como no aprendizado, em que se presume que as regras refletem o passado. Através do processo de aprendizado, as regras mudam a partir das experiências do indivíduo ou organização, que por sua vez são lembradas, interpretadas e avaliadas para que se chegue a novas regras. Já a seleção não implica necessariamente em uma visão do futuro ou do passado, mas também tem importância para as teorias de identidades, regras e instituições. Neste processo, as regras em si não mudam, mas mudam os conjuntos de regras que são utilizadas, através do descarte e da aceitação de novas regras. Aqui ainda é possível realizar uma analogia com o processo evolutivo, em que certas regras mais adaptadas ao ambiente irão triunfar sobre as menos adaptadas, ainda que as “mutações” neste caso não sejam aleatórias, mas causadas por outros processos (como o aprendizado).

O autor discorre ainda sobre os processos de tomada de decisão envolvendo múltiplos atores. As decisões, quando tomadas por mais de um ator, adicionam os problemas de comunicação e de coordenação, tornando ainda mais relevante os conceitos de custo de informação e incerteza. Isso ocorre porque o conceito de *time*, utilizado na literatura, não passa de uma construção teórica (esse conceito diz respeito a uma coleção de indivíduos que teriam problemas de incerteza, mas não teriam, entre si, conflitos de interesse ou de identidades). Tal grupo internamente consistente dificilmente pode ser encontrado, mas o autor considera

justificado o uso do termo em pelo menos 2 situações: A primeira seria quando estudados grupos com pouca inconsistência, permitindo a aproximação; a segunda como simplificação, quando se compara grupos diferentes e busca se destacar a diferença entre eles, ignorando as inconsistências internas de cada um. Por fim, ele expõe que algumas teorias argumentam que a tomada de decisão de múltiplos atores tem dois estágios: Primeiro, remover-se-iam as inconsistências internas através de um processo de negociação para só então, em um segundo estágio, os atores operarem como um time.

No entanto, para o autor, os processos de tomada de decisão realizados por múltiplos atores são procedimentos para se chegar em uma decisão sem necessariamente resolver conflitos de interesse ou identidade presentes, ainda que possa haver algum esforço para proclamar um objetivo comum ou uma identidade compartilhada. No lugar, estas diferenças são comumente acomodadas e raramente removidas. Essas decisões não resultam dos cálculos consequenciais em termos de preferências em comum, nem do conhecimento comum de regras consistentes, mas de interações de tomadas de decisões entre indivíduos e grupos perseguindo suas próprias concepções de adequação e interesse.

Essa inconsistência de interesses e identidades entre os indivíduos dentro de um grupo irão, segundo March (1994), gerar algumas implicações: As ações durante o processo de tomada de decisão passam a ser estratégicas, com os atores mandando e recebendo sinais e criando expectativas nos demais; As crenças também são importantes, sobre o que querem os demais indivíduos, quem tem o poder, quem vai agir etc.; Processos de confiança entre os membros e a criação de lealdade ocorrem conforme dois ou mais atores tomam decisões conjuntamente e são valiosas para as próximas decisões; Parcerias podem gerar fenômenos de reputação, confiança, retaliação e aprendizado quando repetidas. Enfim, o autor adiciona a atenção como fator complicador no modelo de múltiplos atores.

Outro ponto em que o autor critica as teorias tradicionais é o fato de que ignoram que as inconsistências são produzidas socialmente e pelo processo decisório em si, considerando-as como um dado estável e exógeno ao processo.

Os processos de decisão, conforme o autor, dependem das percepções do indivíduo sobre as preferências e as identidades próprias e dos demais indivíduos, com base em informações incompletas, inferências de ações, eventos e comunicações alheias, suscetíveis de múltiplas interpretações (o que pode ser intencionado ou obscurecido pelo outro agente ou não). A formação da parceria requer informação sobre os possíveis parceiros e sobre a extensão dos acordos realizados.

Em todo caso, isso pode levar a tomadas de decisões diferentes das que seriam tomadas com outras informações e interpretações. O autor acrescenta que outros fatores são a formação de hierarquia, comuns em organizações, e os processos de diferenciação, que conservam as inconsistências dentro de um grupo.

Pode haver, ainda, situações em que há ganhos pela cooperação entre os indivíduos, mas em que obrigações de identidade ou incentivos para a não cooperação sejam mais relevantes. Por outro lado, para o autor, o papel social de amigo ou de membro de um grupo, por exemplo, pode inibir o indivíduo de adotar uma identidade de ator competitivo, facilitando a cooperação.

Por fim, o autor destaca que embora haja resistência em misturar as teorias, em certos casos pode ser conveniente utilizar teorias de múltiplos atores para explicar a tomada de decisão individual, uma vez que esses indivíduos também frequentemente estão cheios de incoerências, não sendo as inconsistências entre as identidades e as preferências, necessariamente, uma distinção entre indivíduos e múltiplos atores.

3.3. COMPARAÇÃO

3.3.1. Categorias a serem comparadas

3.3.1.1. *Individualismo Metodológico*

Esta categoria será utilizada para a identificação de como a ação humana é vista por cada teoria considerada. O individualismo metodológico dá ênfase à ação individual. Isso ocorre porque entende que os fenômenos sociais são explicados pelo comportamento individual. Ou seja, sustenta a ideia de que, para compreender os fenômenos sociais, devemos estudar as crenças, preferências e escolhas dos indivíduos. Com base nessas crenças, qualquer fenômeno social é redutível a ações individuais (RUTHERFORD, 1994; VISKOVA TOFF, 1998).

Em oposição ao individualismo metodológico, temos o holismo metodológico, que é mais utilizado pela antropologia e sociologia do que pela economia. Essa abordagem entende que a ação humana individual sofre influência do meio, das instituições e de tudo que permeia a sociedade em que ele vive. O holista entende que existem alguns fenômenos sociais de nível macroscópico que não são redutíveis à ação individual, e isso pode acontecer porque eles têm funções que por natureza devem permanecer desconhecidas dos indivíduos. Por isso a preocupação central de um holista metodológico é entender como a sociedade e as instituições impactam o comportamento individual (RUTHERFORD, 1994; VISKOVA TOFF, 1998).

É importante frisar que aqui, as categorias foram apresentadas em suas formas puras para destacar suas diferenças. No entanto, os métodos não são necessariamente mutuamente excludentes. Vários holistas aceitam que as instituições não têm objetivos próprios, enquanto individualistas, como Popper e Agassi, não argumentam que as teorias devem ser reduzidas ao indivíduo ou que toda terminologia social deve ser eliminada. Isso permite um meio-termo metodológico que reconhece que a sociedade é mais do que um conjunto de indivíduos e que o contexto social influencia o comportamento individual, enquanto ao mesmo tempo explora os mecanismos pelo qual o comportamento individual afeta os fenômenos sociais (RUTHERFORD, 1994).

Rutherford (1994) defende que as partes razoáveis de cada metodologia devem ser utilizadas e combinadas, criando programas que tenham sucessos em criar explicações aceitáveis de fenômenos sociais.

3.3.1.2. Racionalidade x Normatividade

Essas categorias servem para auxiliar o entendimento da concepção de indivíduo de cada teoria estudada. O indivíduo guiado pela racionalidade substantiva age em busca de maximizar seus benefícios. Dessa forma, conforme as circunstâncias oferecem novas possibilidades, ele molda seu comportamento em busca de maximizar seus ganhos. Já no caso do indivíduo seguidor de regras, ele adota normas e convenções sociais. Por isso, seu comportamento não se molda tão rápido, desenvolvendo hábitos e rotinas que não são tão simples de se desfazer (RUTHERFORD, 1994).

O autor complementa que, de maneira similar às categorias do holismo e do individualismo, também existem tentativas de combinar a racionalidade e a normatividade, como os modelos adaptativos sugeridos por Simon e Heiner.

3.3.2. Identidade

Conforme elaborado anteriormente, Akerlof e Kranton (2010) nos apresentam uma identidade que se sustenta no conceito de categorias sociais. As categorias sociais são as formas nas quais os indivíduos se enxergam e se diferenciam uns dos outros. Elas vão definir os comportamentos dos indivíduos através das normas. Indivíduos pertencentes a diferentes categorias sociais terão comportamentos diferentes, e isso altera inclusive a forma de tratamento dispensada para indivíduos de categorias sociais diferentes.

A partir da categoria social, as normas são responsáveis pelo regramento de como devem agir os indivíduos, e é a partir disso que as preferências dos agentes são definidas.

Assim, pode-se perceber que a construção da identidade em Akerlof e Kranton é completamente derivada de aspectos sociais, não levando em consideração aspectos cognitivos ou individuais no processo. Embora o método apresentado pelos autores acabe por incluir aspectos individuais quando considera a curva de preferências individuais, tal qual a comum ao *mainstream*, essa parte não se relaciona com a identidade até o fim do processo. Ao final, avaliam-se individualmente os ganhos de utilidade de cada curva, levando a maximização da utilidade total.

Bem como no caso da teoria de Akerlof e Kranton, o conceito de identidade em James March (1994) também não leva em consideração aspectos cognitivos e individuais. Ele entende que as identidades são conceitos que os indivíduos têm de si mesmos, e o objetivo dela é buscar combinar as situações com as ações através das regras. A criação de uma identidade ou o pertencimento a ela ordena o comportamento do indivíduo.

Embora existam alguns instantes em que March assinale aspectos individuais e cognitivos às identidades, em nenhum momento ele se debruça em explicar de que forma eles fariam parte de sua teoria. Com isso, ele passa a ideia de que existem influências dessas características e que o indivíduo não é um autômato, mas que a preocupação de sua teoria é entender como o ambiente molda o indivíduo.

3.3.3. Holismo x Individualismo

Quadro 1 – Comparação “Holista ou individualista”

Base teórica	Holista ou individualista
Akerlof e Kranton	Meio-termo com maior tendência ao individualismo metodológico
James March	Holista
Teoria da utilidade esperada	Individualista

Fonte: Elaboração própria.

Akerlof e Kranton (2010), no desenvolvimento do aparato metodológico de sua teoria, utilizam a metodologia habitual relacionada à teoria da utilidade esperada. Isso ocorre por meio de dois cálculos de utilidade: O primeiro diz respeito à utilidade individual, tal qual a utilizada pela teoria da utilidade esperada. O segundo é a utilidade da identidade.

Na primeira parte, o indivíduo é visto como um individualista metodológico. Ele tem seu sistema de preferências completamente alheio ao ambiente, pois se trata de uma lógica de escolha baseado na ação racional e que segue um conjunto de regras. Considerando apenas a primeira parte, o sistema econômico é visto apenas como a soma das ações de cada indivíduo.

No entanto, os autores adicionam uma segunda parte a essa metodologia. Essa segunda parte se aproxima mais do holismo, pois a escolha do indivíduo é afetada pelo social, manifestado pela identidade. Isso ocorre por meio das categorias sociais com as quais os indivíduos se identificam e que definem as normas que devem seguir. É a partir das normas que se desenvolvem as preferências dos indivíduos.

Além disso, a utilidade da identidade apresenta externalidades, nas quais a escolha de um indivíduo no sistema pode impactar na utilidade de outro indivíduo. Esse impacto pode ser causado por descumprimento de normas por parte de pessoas pertencentes a uma mesma categoria social.

De igual maneira, March (1994) não necessariamente se posiciona como holista ou individualista metodológico completo, admitindo que os fenômenos podem ser explicados através dos indivíduos, mas, principalmente, através da pressão ambiental que ele sofre. Assim,

tal como os teóricos acima, também seria possível atribuí-lo a um meio-termo entre as duas categorias explicativas, mas a escolha pelo holismo se explica.

Se por um lado o autor reconhece mecanismos psicológicos e os processos individuais que afetam a formação das identidades ou papéis sociais, que são centrais para sua posição, o foco é em como o ambiente afeta o indivíduo. Não só o ambiente conta com alta importância na modelação dos papéis sociais que os indivíduos adotam, criando modelos em qual o indivíduo irá se inserir, como também exercem pressão para que o indivíduo evoque uma ou outra identidade.

Isto faz com que o autor, caso busquemos enquadrá-lo em uma das categorias, se aproxime de um holismo metodológico, uma vez que pontos centrais de sua teoria tentam explicar o comportamento dos indivíduos através de aspectos sociais. Os aspectos individuais também são reconhecidos, no entanto, são menos acionados para explicar como são realizadas as tomadas de decisão, bem como as próprias mudanças nos papéis sociais e nas regras a que os indivíduos tentam se adequar.

Por outro lado, a teoria de Akerlof e Kranton (2010) confere certa autonomia aos indivíduos. Isso se deve ao fato de que o indivíduo tem alguma capacidade de escolha sobre suas identidades, até mesmo sobre sua categoria social, embora esse seja um caso mais difícil e limitado.

Portanto, entende-se a primeira parte da metodologia de Akerlof e Kranton (2010), a exemplo da teoria da utilidade esperada, como completamente pertencente à categoria de individualismo metodológico. Já a segunda parte apresenta vários aspectos ligados ao holismo metodológico, com exceção de que ela denota certa capacidade de escolha do indivíduo sobre suas identidades e categorias sociais. Isso resulta num pertencimento parcial ao holismo.

Dessa forma, com a primeira parte demonstrando pertencimento total ao individualismo e a segunda pertencimento parcial ao holismo, pode-se concluir que o pertencimento geral da teoria é uma mistura das duas metodologias com ênfase no individualismo.

3.3.4. Racionalidade x Normatividade

Quadro 2 – Comparação “Racionalidade ou normatividade”

Base teórica	Racionalidade ou normatividade
Akerlof e Kranton	Racionalidade
James March	Normatividade
Teoria da utilidade esperada	Racionalidade

Fonte: Elaboração própria.

Akerlof e Kranton (2010) apresentam certo distanciamento da teoria tradicional ao inserirem o conceito de identidade na tomada de decisão. No entanto, esse distanciamento não mexe em uma das bases do *homo economicus*, que é a procura pela maximização da utilidade a cada escolha. Ainda com a consideração de que a maximização é um termo metafórico e inconsciente, o resultado da escolha ainda é maximizador, portanto, mesmo sem perceber, o indivíduo buscará a maximização.

Isso acontecerá em todas as suas escolhas, inclusive nos momentos em que o indivíduo pode escolher sua identidade ou categoria social. Dessa forma, uma mudança na identidade resultaria numa maximização da utilidade total, já que a escolha do indivíduo sempre é maximizadora, mesmo inconscientemente, o que faz com que ele se baseie na lógica da consequência. Por isso, conclui-se que esse indivíduo ainda é guiado pela racionalidade.

A teoria de James March (1994) já é completamente diferente nesse aspecto. Ele apresenta uma visão guiada pela lógica da adequação, que entende cada tomada de decisão como resultado de um comportamento seguidor de regras. O indivíduo utiliza a razão para sua tomada de decisão, mas não com a intenção última de antecipar benefícios e listar preferências, o que torna esse sistema mais complexo.

Nesse caso, o indivíduo carrega uma identidade com um conjunto de regras que balizam seu comportamento conforme a situação na qual o agente se depara. Ou seja, a lógica presente na teoria exige que o indivíduo aprenda sobre o passado e forme identidades úteis.

O autor admite a possibilidade de o indivíduo assumir uma identidade com um conjunto de regras que contemple a lógica consequencialista. Mas, ainda assim, o indivíduo estará sob

uma identidade e conjunto de regras que indicam esse comportamento como o mais adequado. Por isso, a teoria apresentada pelo autor é guiada pela normatividade.

3.3.5. Como as regras mudam

Quadro 3 – Comparação “Como as regras mudam”

Base teórica	Como as regras mudam
Akerlof e Kranton	Indivíduos são capazes de modificar suas regras com algumas limitações
James March	Através de processos que interagem entre si, o qual destaca o aprendizado e a seleção
Teoria da utilidade esperada	Indivíduo não muda

Fonte: Elaboração própria.

Akerlof e Kranton (2010) entendem que os indivíduos são dotados de certa autonomia frente a suas identidades, normas e inclusive categorias sociais, em um contexto de longo prazo, tal qual a teoria de oferta e demanda, que a longo prazo permite entrada e saída de agentes.

Existem certas limitações a tais escolhas, pois não são em todos os casos que os indivíduos podem escolher suas normas ou identidades. As estruturas sociais acabam interferindo nessa capacidade de escolha, dependendo do quão rígidas as categorias sociais são naquele contexto. Em um ambiente em que etnia, raça ou castas balizam as categorias sociais, o indivíduo encontra considerável dificuldade em mudar sua identidade. Quando se fala em escolha, é preciso lembrar que, para os autores, a escolha não é necessariamente consciente.

James March (1994) reconhece diversos processos que interagem entre si para modificar as regras utilizáveis, dando ênfase em duas formas. A primeira entende que as regras refletem o passado, e que, através da experiência dos atores com o processo de aprendizado, ocorre a mudança nas regras. As experiências são consideradas, interpretadas e avaliadas de forma que resulte na criação de novas regras.

A segunda é um processo de mudança no conjunto de regras. Esse conjunto vai se modificando conforme novas regras são adicionadas e outras são descartadas. Por meio de um

sistema evolutivo, as regras mais adaptadas permanecem enquanto as menos adaptadas são descartadas, num contexto onde as mutações são ocasionadas pelo aprendizado.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Akerlof e Kranton constroem sua teoria a partir da ideia de que o *homo economicus* é um recurso insuficiente para a compreensão do mundo real. Para aproximá-lo da realidade e garantir uma teoria mais útil, seria necessário incluir o efeito do contexto social na tomada de decisão do indivíduo.

No entanto, esse afastamento se efetiva somente na inclusão de mais um sistema de preferências, dessa vez incluindo as categorias sociais e normas no cálculo neoclássico. O indivíduo permanece agindo conforme os princípios racionais e buscando a maximização da utilidade. A teoria de Akerlof e Kranton deixa mais complexo o cálculo das utilidades mediante as incorporações teóricas das identidades, mas jamais rompe com uma estrutura que foi construída sobre os pilares do *homo economicus*.

Pode-se perceber isso ao analisar a metodologia, pois, com a inclusão da utilidade da identidade, as preferências individuais permanecem intactas. A utilidade da identidade só se relaciona com as preferências individuais no fim do processo, que será maximizador da utilidade total, contando ganhos e perdas de utilidade em cada uma das curvas de preferências.

Na verdade, o caráter maximizador de Akerlof e Kranton é metafórico. A maximização, nesse caso, não ocorre de forma necessariamente consciente. Por isso, o agente não é maximizador, mas o resultado das suas escolhas sempre será. O resultado disso é que a teoria substitui a explicação do processo de decisão pela justificativa do processo de decisão teorizado.

Isso significa que, embora os autores apresentem essa teoria como uma teoria do processo decisório, esses determinantes apresentados demonstram que a teoria não está interessada em explicar o processo de decisão do sujeito. Ou seja, em vez de explicar o que leva o indivíduo a ter determinado comportamento, ela se preocupa em justificar o comportamento como maximizador.

Ainda, adicionar as categorias sociais a esse processo de decisão por meio de um método resulta em dois complicadores. O primeiro deles é que se confere um caráter binário às categorias sociais, que não necessariamente se reflete na realidade. A cada escolha só é possível considerar a associação completa, ou a não associação, a uma categoria social com seu conjunto de regras. Só se pode utilizar uma categoria por vez, ou seja, o processo decisório não é influenciado por mais de uma categoria social a qual o indivíduo se associa.

Dessa forma, os autores não provocam rompimento algum com a teoria da utilidade esperada; ao contrário, utilizam de várias de suas bases na construção da teoria da economia da

identidade. No fim, sua proposta é colaborar com a teoria para deixá-la mais robusta, mas sem questionar as bases em que ela se constrói.

Akerlof e Kranton defendem que sua teoria coloca as paixões humanas e as instituições como pontos relevantes na economia, embora em momento algum expliquem qual conceito de instituições adotam. Isso resulta num enfraquecimento desse ponto de sua teoria, considerando que a economia dispõe de certa variação no conceito de instituições.

Ainda, conforme explicado no capítulo anterior, os autores trazem características tanto do holismo metodológico quanto do individualismo, porém a forma como a teoria é construída resulta em maiores tendências ao individualismo metodológico.

Já James March apresenta uma teoria mais voltada ao holismo metodológico. Isso porque, mesmo quando apresenta elementos individuais ou cognitivos que podem influenciar na tomada de decisão, ele não se aprofunda nisso. O enfoque da teoria é sempre em como o ambiente afeta o comportamento do indivíduo.

James March e Akerlof e Kranton divergem muito quanto à lógica que guia o comportamento de seus indivíduos. Enquanto Akerlof e Kranton permanecem com a lógica da consequência da teoria da utilidade esperada, medindo ganhos futuros, March já parte pra uma lógica da adequação, que é baseada num comportamento seguidor de regras guiado pela normatividade.

Isso se reflete na principal diferença na teoria de James March em comparação à de Akerlof e Kranton: enquanto Akerlof e Kranton não criam uma teoria de fato nova (já que seus esforços são direcionados no sentido de transformar a SEU, sem mudar a base da teoria ou a forma de entender o indivíduo), James March apresenta um rompimento com a SEU.

A quebra na lógica da consequência, promovida por James March, é também uma quebra na forma de entender o indivíduo apresentada pela SEU. Ao apresentar a lógica de comportamento adequado, em contraste com a lógica consequencialista, ele apresenta uma alternativa de processo de decisão muito diferente em relação à SEU. Isso representa a criação de uma teoria diferente, já que não se apoia nos mesmos pilares, promovendo um rompimento com a SEU que a teoria de Akerlof e Kranton nunca pretendeu.

A análise sobre a teoria de James March foi prejudicada, já que na literatura escolhida ele não discorre sobre o método que ele utiliza, e a falta de tempo impediu a presente autora de encontrar e inserir a literatura que traga tal discussão. Para futuros trabalhos, seria interessante adicionar maior quantidade de literatura dos autores, permitindo a criação de novas categorias de comparação e a inclusão de ainda outro autor, que discuta identidade no processo de decisão, nas comparações.

REFERÊNCIAS

- AKERLOF, George A.; KRANTON, Rachel E. **A economia da identidade**: como a nossa personalidade influencia nosso trabalho, salário, bem-estar e a economia global. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- CAMERER, Colin. Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. **Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America**, EUA, v. 96, p. 10575-10577, set. 1999.
- DAVIS, John B. Atomism, identity criteria, and impossibility logic. **Methodus**: Bulletin of the International Network for Economic Method, [S. l.], v. 4, n. 1, p. 83-87, jun. 1992.
- DEMO, P. **Introdução à Metodologia da Ciência**. São Paulo: Atlas, 1987.
- DEQUECH, David. Neoclassical, mainstream, orthodox and heterodox economics. **Journal of Post Keynesian Economics**, EUA, v. 30, n. 2, p. 279-302, 2007.
- DOSI, Giovanni; EGIDI, Massimo. Substantive and procedural uncertainty: An exploration of economic behaviours in changing environments. **Journal of Evolutionary Economics**, [S. l.], v. 1, n. 2, p. 145-168, jun. 1991.
- ERINN Network. **About Us**, 2019. Disponível em: <www.erinneconomics.com>. Acesso em: 25 jan. 2021.
- GALBRAITH, John Kenneth. **The affluent society**. Nova Iorque, EUA: Houghton Mifflin Harcourt, 1998.
- HEAP, Shaun Hargreaves. Rational Choice. In: DAVIS, John B.; HANDS, D. Wade; MÄKI, Uskali (Orgs.). **The Handbook of Economic Methodology**. Cheltenham, Inglaterra: Edward Elgar Publishing, 1998, p. 400-404.
- HODGSON, Geoffrey M. What Are Institutions? **Journal of Economic Issues**, Milton Park, Inglaterra, v. XL, n. 1, p. 1-25, mar. 2006.
- KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar**: duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.
- MARCH, James G. **A primer on decision making**: how decisions happen. Nova Iorque, EUA: Free Press, 1994.
- NELSON, Richard; WINTER, Sidney. **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge, EUA: Harvard University Press, 1982.
- NUNES, António José Avelãs. **Noção e objeto da economia política**. 3. ed. Coimbra: Edições Almedina, 2014.
- _____. **Uma introdução à economia política**. São Paulo: Quartier Latin, 2007.

ROBBINS, Lionel. **Um ensaio sobre a natureza e a importância da ciência econômica**. São José dos Campos: Saraiva Uni, 2012.

RUTHERFORD, Malcolm. **Institutions in economics**: The old and the new institutionalism. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1994.

SENT, Esther-Mirjam. Bounded Rationality. In: DAVIS, John B.; HANDS, D. Wade; MÄKI, Uskali (Orgs.). **The Handbook of Economic Methodology**. Cheltenham, Inglaterra: Edward Elgar Publishing, 1998, p. 36-40.

SIMON, Herbert A. Bounded Rationality. In: EATWELL, John; MILGATE, Murray; NEWMAN, Peter (Orgs.). **Utility and Probability**. Londres, Inglaterra: Palgrave Macmillan, 1990, p. 15-18.

_____. Psychology and Economics. In: DAVIS, John B.; HANDS, D. Wade; MÄKI, Uskali (Orgs.). **The Handbook of Economic Methodology**. Cheltenham, Inglaterra: Edward Elgar Publishing, 1998, p. 393-397.

SMITH, Adam. **Teoria dos sentimentos morais**. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2015.

THALER, Richard. **Comportamento inadequado**. Coimbra: Actual Editora, 2016.

VISKOVATOFF, Alex. Holism. In: DAVIS, John B.; HANDS, D. Wade; MÄKI, Uskali (Orgs.). **The Handbook of Economic Methodology**. Cheltenham, Inglaterra: Edward Elgar Publishing, 1998, p. 229-232.

WALRAS, Léon. **Compêndio dos Elementos de Economia Política Pura**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996.