



# Economia na Pré-História

*Fernando Nogueira da Costa*  
Professor do IE-UNICAMP  
<http://fernandonogueiracosta.wordpress.com/>



# Economia no Cinema

Revelação do possível ou  
do que poderia ter acontecido  
segundo a verossimilhança ou  
a necessidade

*Como o ato de viver é dispersivo e a experiência humana é diluída, as mais diferentes emoções e os mais diferentes sentimentos se acumulam.*

*Mas, no **Cinema**, assim como no **Livro**, é possível ver um mundo organizado, captar uma parcela da realidade.*

*Quando isso acontece, é uma revelação!*

Quando alguém descobre a possibilidade de *estar se dizendo*, em um **texto** ou em uma **cena**, e **trocar isso com os outros**, entende que *o livro ou o filme é também um modo como alguém se disse, se contou, se apresentou.*

A **leitura de um bom livro** e a **contemplação de um bom filme** são *grandes revoluções* que *uma pessoa, no plano individual, pode passar.*

Quando você lê ou vê uma *síntese de um aspecto da vida que lhe incomoda*, é uma *experiência inigualável*, só comparável à *uma paixão!*

O historiador e o poeta/ficcionista não se distinguem um do outro pelo fato de o primeiro escrever *em prosa* e o segundo *em verso ou imagem*.

Não compete ao poeta/roteirista narrar exatamente *o que aconteceu*; mas sim *o que poderia ter acontecido*, o possível, segundo a verossimilhança ou a necessidade.

Diferem entre si, porque um escreveu *o que aconteceu* e o outro *o que poderia ter acontecido*.

“Poética”  
de  
Aristóteles

Por tal motivo, a **poesia / a ficção** é *mais filosófica e de caráter mais elevado* que a **história**,

porque a **poesia / o roteiro** focaliza o *universal* e a **história** estuda apenas o *particular*.

### “Poética” de Aristóteles

O **universal** é o que *tal categoria de homens diz ou faz em determinadas circunstâncias, segundo o verossímil ou o necessário*; outra não é a finalidade da **poesia/ficção**, embora dê nomes particulares aos indivíduos.

O **particular** é o que *“o fulano” fez ou o que lhe aconteceu*.



# Estrutura da apresentação

**Instintos Humanos**

**Correntes do Pensamento Econômico**

**Instintos Predominantes**

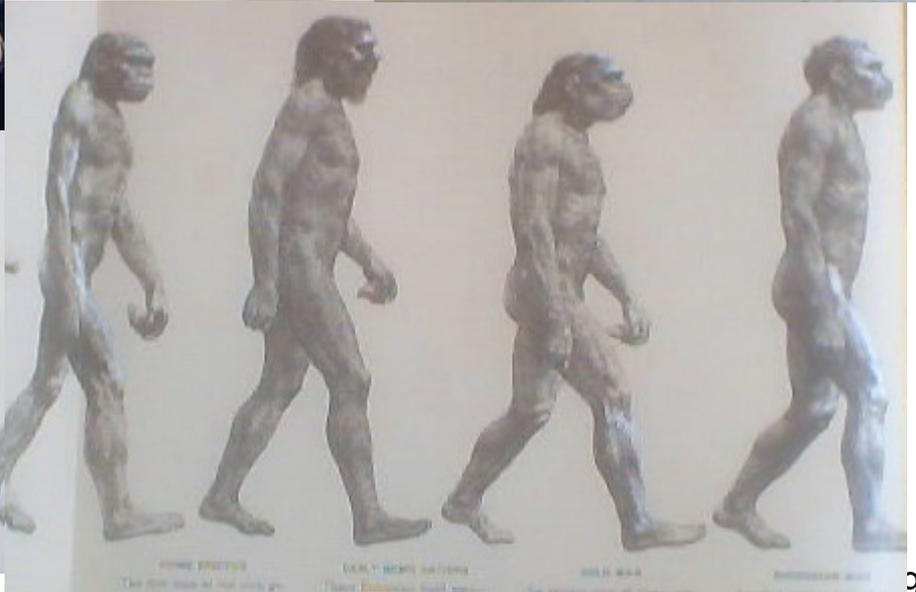
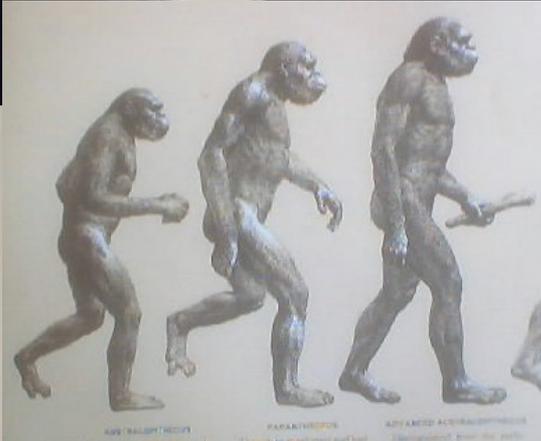
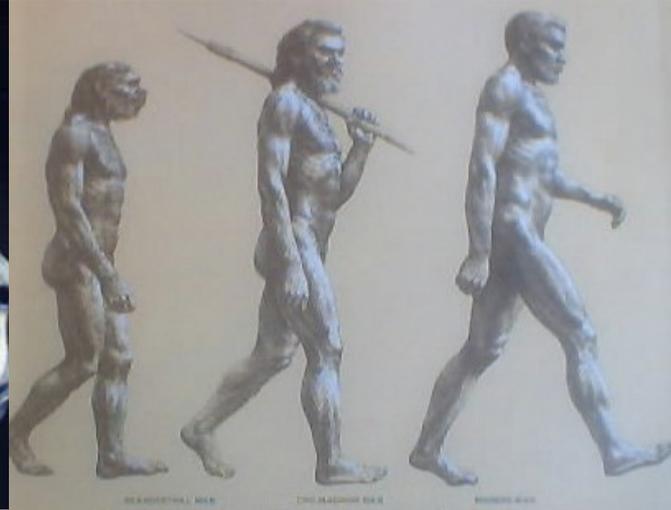
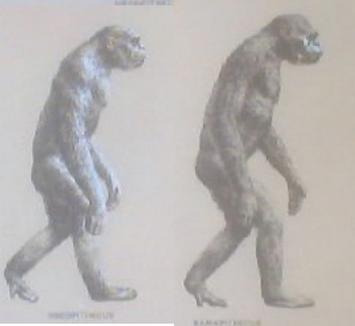
**Guerra do Fogo**



# **Instintos Humanos**

Economia Comportamental  
Versus  
Homem Econômico Racional

# evolução dos instintos humanos



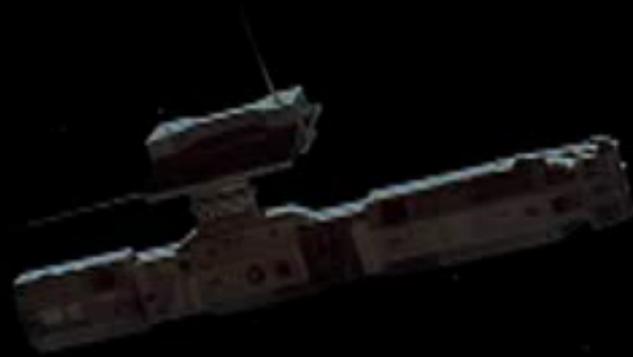
# ***Instintos Básicos***



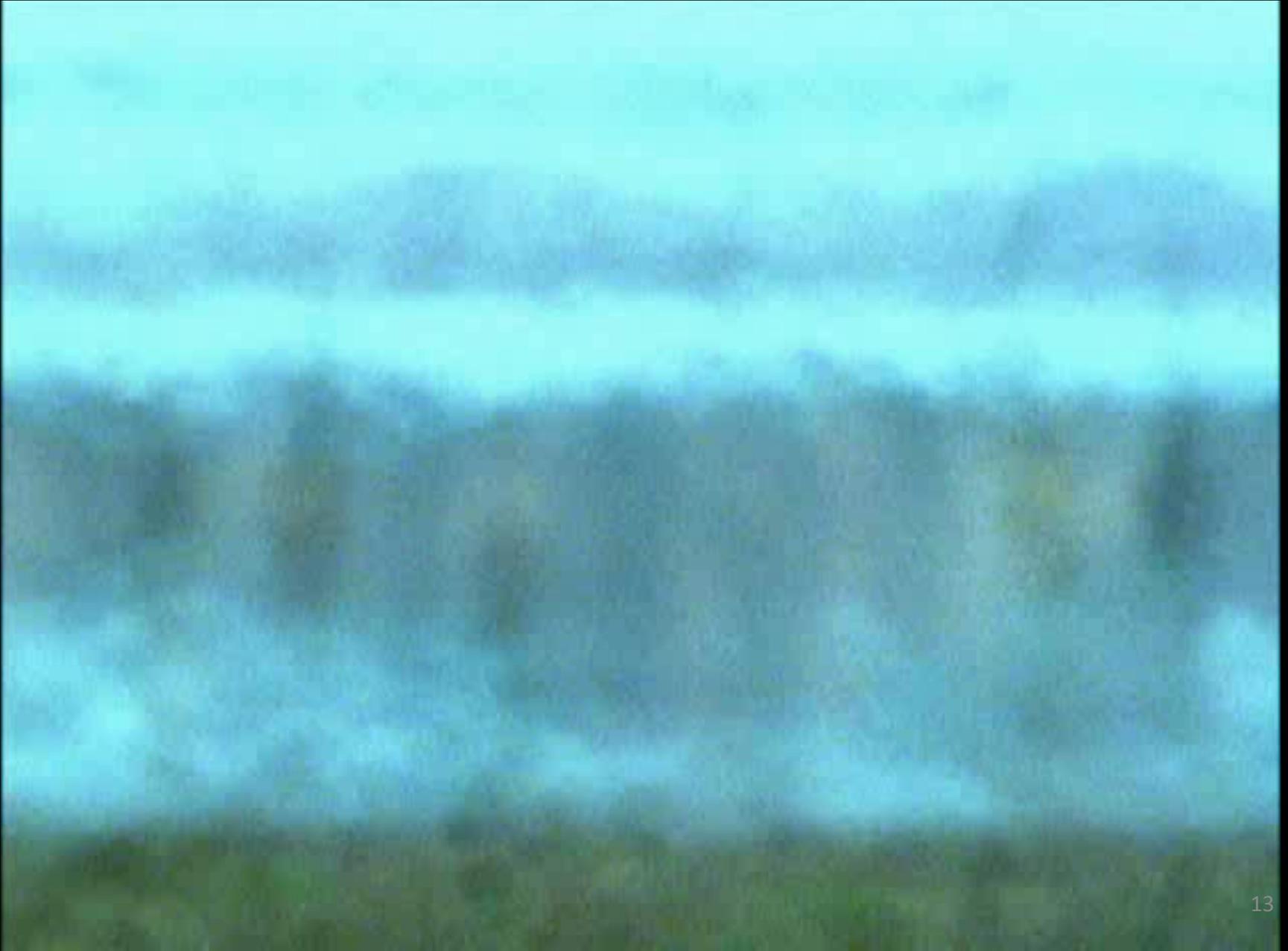
# ***Instintos Básicos***



# ***Instintos Básicos***



# ***Instintos Básicos***



# ***Instinto de Reprodução***

---

# *Instinto de Competição*



## ***Instintos de reprodução e proteção***



**estas fêmeas de suricato são capazes de proteger até filhotes que não são seus.**

# Erros recorrentes dos agentes econômicos

- As emoções que *determinam* a tomada de risco são a *esperança* e o *medo*.



*Errar é humano,*  
mas **repetir casamento** é...  
a vitória da *esperança*  
sobre o *medo*!

## Sistema cognitivo racional

1. *Consciente.*
2. *Controlável.*
3. Aparece recentemente na escala evolutiva.
4. Deve ser apenas humano.
5. *Lógico, via representações abstratas sem contextualizá-las.*
6. *Processamento serial em esquema de resolução passo a passo do problema.*
7. *Processamento sequencial é limitado pelos recursos de atenção e memória.*
8. *Correlaciona-se com inteligência geral.*

## O QUE ACONTECE NO CÉREBRO

O cérebro tem dois sistemas de processamento de informações. Um zela pela sobrevivência, e por isso é intuitivo, rápido e associativo. É o centro das emoções. O outro é lógico, mais lento e segue regras. É onde se processa o raciocínio. Entenda as estruturas já conhecidas desses sistemas e como elas atuam nos instantes de compra, venda ou investimento

### RAZÃO

**Córtex Orbitofrontal**  
guarda parte dos dados sobre as ações mais eficientes para satisfazer as necessidades do corpo e da mente. Seu objetivo é manter o equilíbrio físico e psicológico. É o primeiro a ser ativado quando surge a demanda de decidir

**Córtex pré-frontal medial**  
procura encontrar situações passadas para compará-las com a realidade atual. Também mede o esforço a ser despendido para estimar o custo e o benefício de cada ação. Sua ativação é simultânea à do córtex orbitofrontal

**Córtex cingulado anterior**  
calcula as vantagens de uma opção sobre a outra. Vem logo em seguida aos dois movimentos anteriores

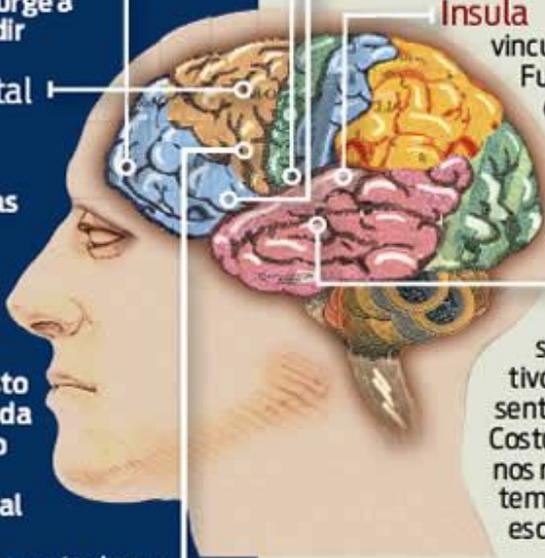
### EMOÇÃO

**Sistema límbico**  
onde se processam os sentimentos. Entra em ação diante da possibilidade de ter recompensa imediata.

**Núcleo acumbens**  
associado à antecipação do prazer. Ativado quando se está diante de produto desejado

**Insula**  
vinculada ao medo. Funciona quando nos deparamos com preços excessivos ou quando estivermos o cheque especial

**Amígdala**  
relacionada a sentimentos negativos, como irritação e sentimentos de perda. Costuma ser acionada nos momentos em que temos dificuldade para escolher



Fontes: Armando Freitas da Rocha, neurocientista e pesquisador do Núcleo de Apoio Interdisciplinar de Pesquisa em Política e Estratégia da Universidade de São Paulo; Nelson Sprintzer, neurocientista, do Rio Grande do Sul; Vera Rita Melo Ferreira, da PUC-SP.

## Sistema cognitivo intuitivo

1. *Inconsciente.*
2. *Automático.*
3. Aparece em espécies mais antigas na escala evolutiva.
4. Comum entre várias espécies.
5. *Pragmático, modular, dependente de conteúdo.*
6. *Processamento paralelo e simultâneo de múltiplas fontes.*
7. *Alta capacidade de processamento de informações sem necessidade de esforço cognitivo consciente.*
8. Não se correlaciona com inteligência geral.



# Correntes do Pensamento Econômico

Premissas do Neoclassicismo,  
Monetarismo, Novo-classicismo,  
Novo-keynesianismo, Finanças Racionais  
e Finanças Comportamentais

# Neoclassicismo

RACIONALIDADE

Os agentes econômicos *maximizam* suas funções de utilidade e lucro, isto é, *agem racionalmente*.

ATOMISMO

Os mercados *livres*, inclusive o mercado de trabalho, tendem para o *equilíbrio* via flexibilidade de *preços e salários*.

SIMETRIA DE INFORMAÇÕES

Todos os agentes têm *informação perfeita* e jamais se enganam.

# Monetarismo

RACIONALIDADE

Os agentes econômicos *maximizam* suas funções de utilidade e lucro, isto é, *agem racionalmente*.

ILUSÃO MONETÁRIA

Com *taxas de inflação crescentes*, os *salários reais* estariam sempre atrás do *crescimento dos preços*.

EXPECTATIVAS ADAPTATIVAS

São formadas a partir da *experiência passada*, com ênfase maior para os *períodos mais recentes*.

# Novo-classicismo

RACIONALIDADE

Os agentes econômicos *maximizam* suas funções de utilidade e lucro, isto é, *agem racionalmente*.

DESESTABILIZAÇÃO

*Variações previstas* na oferta da moeda não afetariam a produção, apenas as *mudanças imprevistas* o fariam.

EXPECTATIVAS RACIONAIS

Todos os agentes têm o *mesmo modo de entender a economia* correspondente à *lógica verdadeira* de funcionamento.

# Novo-keynesianismo

## RACIONALIDADE

Os agentes econômicos *agem racionalmente*, não atuando contra os próprios interesses.

## RIGIDEZ DE PREÇOS

Estuda os *fundamentos microeconômicos* (instituições, contratos, clientela, etc.) para explicar a *rigidez de salários e preços*.

## DESCOORDENAÇÃO

Rigidez de preços decorre de *externalidades das decisões individuais* e *problemas de coordenação entre os agentes com assimetria de informações*.

# Finanças Racionais

FLUXO DE CAIXA  
DESCONTADO

**Tempo é dinheiro:** certa quantia de dinheiro, se recebida hoje, vale mais do que a mesma quantia recebida no futuro.

DIVERSIFICAÇÃO DE RISCOS

O **portfolio** com ativos cujos preços serão afetados em direções opostas por eventos futuros é *menos arriscado do que cada ativo que o compõe.*

EFICIÊNCIA DO MERCADO

Como no **mercado eficiente** a *informação está disponível para todos*, exige-se acertar o *caminho aleatório* do conteúdo da próxima notícia.

# Finanças Comportamentais

## IRRACIONALIDADE

Os investidores baseiam suas decisões em *regras de bolso*, cuja maioria é inconsistente, o que faz com que tenham *crenças enviesadas*.

## DEPENDÊNCIA DA FORMA

Os investidores têm sua *percepção sobre o risco e o retorno de investimento* bastante influenciada pela *forma como o problema é apresentado*.

## INEFICIÊNCIA DO MERCADO

Vieses heurísticos e dependência da forma *desviam os preços de seus fundamentos*, não sendo apenas *pequenas anomalias randômicas* corrigidas por arbitragem.



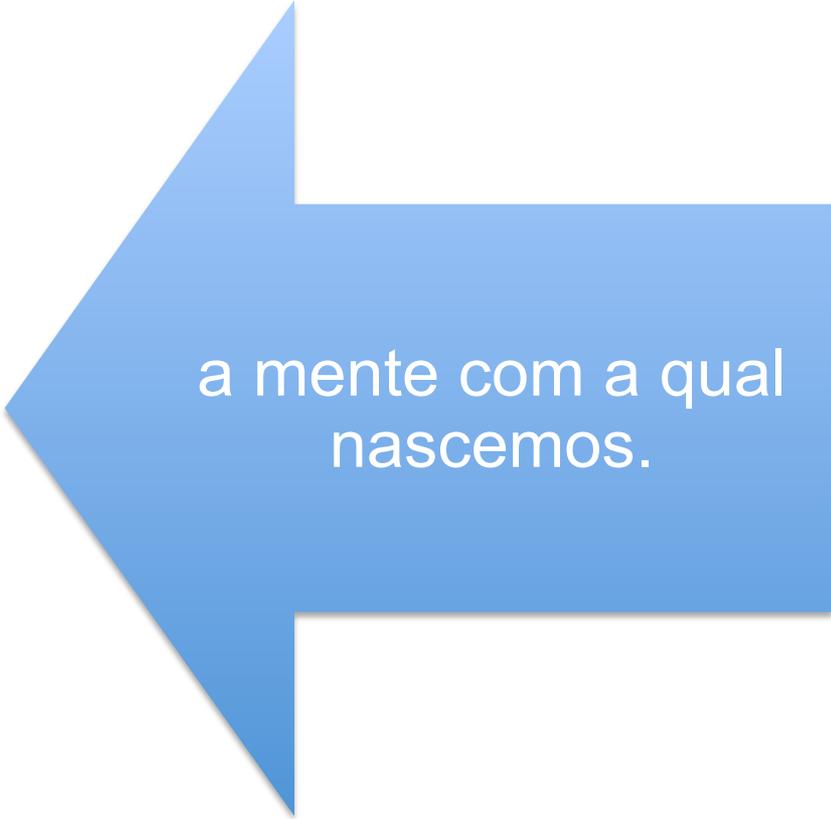
# **Instintos Predominantes**

Definição de Instinto

Instintos Básicos

Classificação Ideológica segundo  
Instintos Predominantes

# A definição de instinto está na diferença entre:



a mente com a qual  
nascemos.



a mente que  
“formamos”, via  
aprendizado, cultura  
e socialização.

# definição de instinto

**Instinto** é,  
essencialmente,  
*a parte do nosso  
comportamento que não é  
fruto de aprendizado.*

Contudo, nosso *ambiente*  
– e, portanto, nosso  
*aprendizado* – pode ter  
uma *influência* poderosa  
no modo pelo qual nossos  
instintos se expressam.



de sobrevivência

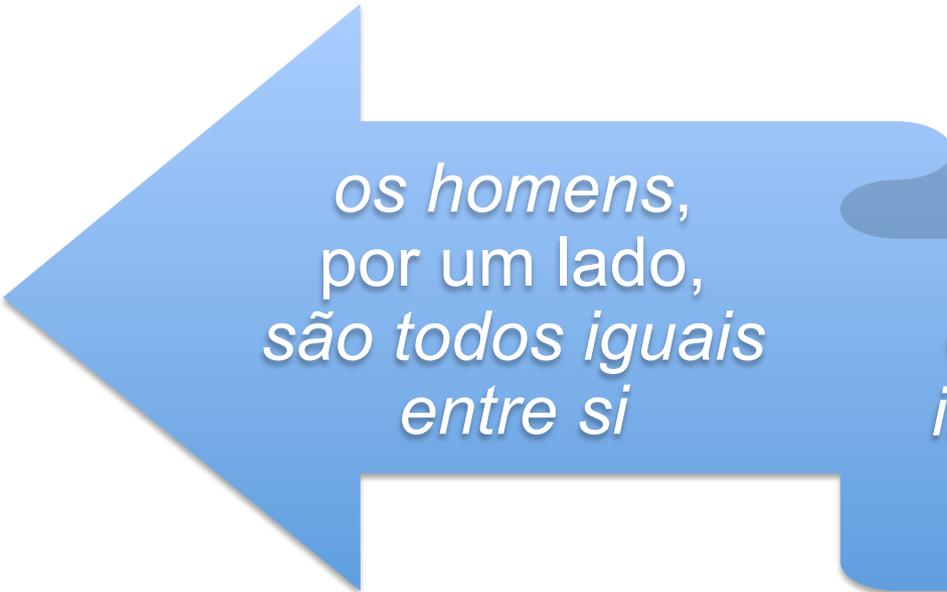
de reprodução

**Instintos  
Básicos**

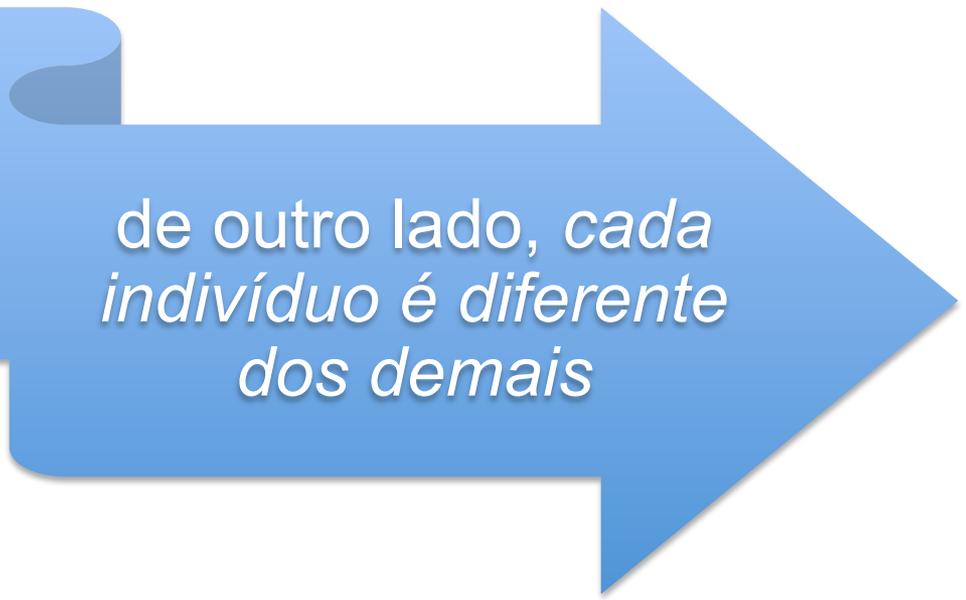
de competição

de proteção

# Ponto-de-partida para Classificação Ideológica: constatação de que



*os homens,  
por um lado,  
são todos iguais  
entre si*



*de outro lado, cada  
indivíduo é diferente  
dos demais*



**Instinto de proteção predominante:**  
as pessoas que se interessam pela *eliminação das desigualdades sociais*.

**Instinto de competição predominante:**  
as pessoas que insistem na convicção de que *as desigualdades são naturais* e, enquanto tal, *não são elimináveis*.

Alguns confiam que as desigualdades sociais possam ser diminuídas à medida que se favoreça a competitividade geral.

*Outros priorizam a proteção contra a competição social.*

*Estes minimizam a proteção social e maximizam o esforço individual.*

Na escolha entre a competitividade e a solidariedade, priorizam esta última.

Pessoas que têm  
o **instinto de  
competição  
predominante**

Atuam em função da  
ideia de que *a vida  
em sociedade  
reproduz a vida  
natural*, com sua  
violência, hierarquia  
e eficiência.

Acham que, se os  
*homens são seres  
biológicos desiguais*,  
devem submeter-se  
*à lei do darwinismo  
social.*

*A regra de ouro do  
instinto de competição  
predominante é:*

*A sociedade mercantil  
não faz uma **seleção**,  
neste caso “**social**”,  
entre:*

- os indivíduos que podem se desenvolver e*
- os que podem apenas sobreviver?*

*Quem melhor se adapta  
ao meio ambiente  
econômico enriquece,  
inclusive dando  
continuidade a sua  
dinastia.*

*O instinto de  
competição  
predominante  
leva à *defesa*  
da *tradição* e  
da *herança*.*





# Guerra do Fogo

Trabalho - Produto Necessário  
Instrumentos de Trabalho - Produtividade  
Divisão do Trabalho - Excedente

De todas as espécies zoológicas, só o **Homem** *não pode sobreviver adaptando-se ao meio natural.*

O **Trabalho** é a *atividade consciente e social nascida da possibilidade de comunicação e ajuda espontânea entre os membros da raça humana.*

**Homem –  
Meio Ambiente**

Teve de esforçar-se para *adaptar o meio ambiente a suas próprias exigências.*

O **Trabalho** constitui o **instrumento** mediante o qual o **Homem** atua sobre o **ambiente natural.**

Os **órgãos especializados do Homem**, a mão com polegar livre e o sistema nervoso desenvolvido, *não lhe permitem procurar diretamente seu alimento em determinado meio natural.*

Porém, *lhe permitem a utilização de instrumentos de trabalho e, graças ao desenvolvimento da linguagem, o esboço de uma organização social que assegura a sobrevivência da raça humana em número indeterminado de ambientes naturais.*

O **trabalho**, a **organização social**, a **linguagem** e a **consciência** são, portanto, *as características próprias do Homem*, inseparáveis e mutuamente determinadas.

Sem os **instrumentos de trabalho** o Homem não pode *produzir*, ou seja, *conseguir todo o alimento necessário* para a sobrevivência da espécie.

Aparecem, de início, como *uma prolongação artificial de seus membros naturais*, tais como estacas, pedras talhadas, ossos pontiagudos e lanças.

A **pré-história** e a **etnologia** classificam os povos primitivos de acordo com *as matérias primas com que fabricam seus principais instrumentos de trabalho*.

Progressivamente, da *repetição contínua de gestos de trabalho idênticos* se vão deduzindo **técnicas produtivas**.

O *descobrimto técnico mais importante da pré-história humana* foi, sem dúvida, **o da produção e conservação do fogo.**

Inúmeros mitos e lendas testemunham **uma idade sem fogo**, seguida de uma época durante a qual o homem, ainda que *conhecendo-o, não havia aprendido todavia a conservá-lo.*

Todos esses mitos indicam a importância capital que o **descobrimto de uma técnica de produção do fogo** representou nos primeiros tempos da existência humana.



# Conclusão

Como o acaso determina nossas vidas  
Exemplo cinematográfico de aleatoriedade

# *O andar do bêbado: como o acaso determina nossas vidas*



- “Um bêbado andando em um campo pode criar um *caminho aleatório*, embora ninguém possa chamar sua escolha de *direção racional*. Se os **preços dos ativos** dependem do *trajeto* que o bêbado adotou, é boa idéia estudar como *bêbados se orientam*” ...





**fercos@eco.unicamp.br**

**<http://fernandonogueiracosta.wordpress.com/>**