

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

Uma crítica ao conceito de racionalidade presente no Modelo Neo-clássico com base na evidência fornecida pelas empresas do movimento Economia de Comunhão.

Rodrigo Araújo Ferreira

Orientador: Prof. Dra. Basília M. B. Aguirre

Monografia apresentada ao Departamento de Economia da Universidade de São Paulo para a obtenção do título de Bacharel em Economia.

SÃO PAULO, JULHO, 2004

SUMÁRIO

Este trabalho busca fazer coro às críticas que se fazem à Teoria Neo-clássica no que diz respeito à limitação do conceito de racionalidade que lhe é inerente. O conceito diz basicamente que os agentes se comportam de forma estritamente egoísta, o que nos permite ter em mente uma quantidade muito pequena de comportamentos quando falamos de comportamento econômico.

O movimento Economia de Comunhão composto por diversas empresas tem apresentado um comportamento que se distingue de algo estritamente egoísta e isso tem gerado ações por parte dos agentes que aparentemente não são explicados pela Teoria Neo-clássica. Isso ocorre à primeira vista devido ao pressuposto de comportamento egoísta na Teoria Neo-clássica, o que limita a capacidade de análise do Modelo.

Assim, buscarei enquadrar o comportamento fornecido pela Economia de Comunhão dentro do que é a Teoria Neo-clássica, se isto não for possível, torna-se necessário a criação de uma Teoria mais abrangente e isso só será necessário com a mudança do pressuposto de racionalidade.

Este trabalho será feito tomando -se os conceitos criados por Max Weber e Amartya Sen e usando-os para tentar classificar os fenômenos explicitados pela EdC. Neste processo, farei uso dos conceitos de Weber para tentar encontrar na EdC os comportamentos egoístas presentes na Teoria Neo-clássica e depois farei uso de Sen como referência de racionalidade que permite comportamentos éticos.

Essa comparação entre a Economia de Comunhão e estes autores permitirá encontrarmos ou não comportamentos que não são previstos pela Teoria.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer primeiramente à Prof. Basília M. B. Aguirre por ter orientado este trabalho. Agradeço a sua disponibilidade, a sua capacidade de ouvir e claro, sua paciência em me esclarecer alguns pontos.

Gostaria de agradecer também aos professores que indiretamente contribuíram para este trabalho, seja pela contribuição que obtive nas suas disciplinas, seja simplesmente por terem apurado meu gosto pela Economia. Dentre estes gostaria de colocar: Prof. Ana Maria A F. Bianchi, Prof. Elizabeth M. M. Q. Farina, Prof. Naércio Menezes, Prof. Maria Rita G. L. Durand, Prof. Helio Zilberstajn, Prof Nelson H. Nozoe e Prof. Leda Maria Paulani. A estes professores, meu agradecimento por terem desempenhado sua função com alegria e competência.

Gostaria de agradecer àqueles que contribuíram fornecendo dados a respeito da Economia de Comunhão e também um pouquinho de sua vida, podemos assim dizer. Em especial, registro meu agradecimento a Márcia Baraúna, Pauline Sebok e Luis Brandalise. E também a tantos outros de quem, infelizmente, não lembro os nomes.

E de modo especial meu muito obrigado a todos os jovens do Projeto Universidades Renovadas (PUR), meus amigos, que sofreram e se alegraram comigo no decorrer deste trabalho. Lembro também os jovens do movimento GEN, amigos que também estiveram comigo nesta pequena aventura. De forma especial, um abraço a Luis Paulo, quem primeiro me levou às Escolas de Economia de Comunhão.

E claro, não pode faltar meu agradecimento aos meus pais (João e Diná), que se amando e me amando, me permitiram viver com felicidade todos estes anos de estudo. Também um agradecimento às minhas irmãs, que me escutaram falar de racionalidade na economia por quase 2 anos e a toda minha família.

Meu agradecimento à USP, em especial aos funcionários do Departamento de Economia, sempre tão solícitos comigo.

Um agradecimento aos colegas de sala, por todas as boas discussões, em especial a Rodrigo Mantovani, que também me escutou falar bastante sobre racionalidade.

E por fim, meu agradecimento a Deus, fonte e fim de todo amor, em quem este pequeno trabalho tem sentido.

ÍNDICE

SUMÁRIO.....	02
AGRADECIMENTOS.....	02
ÍNDICE.....	04
Introdução.....	07
CAPÍTULO I. <i>A racionalidade para Max Weber</i>.....	11
1.1– Ação Individual.....	11
1.2 – Ação Social.....	12
1.3– Tipos de Ação Social.....	14
1.4 – Relação Social.....	18
1.5 – O Sentido da Ação.....	18
1.6 – O conceito de Empresa.....	19
CAPÍTULO II. <i>O conceito de racionalidade em Amartya Sen....</i>	21
2.1 – O Afastamento entre Ética e Economia.....	21
2.2 – Preferência Revelada e Escolha Racional.....	24
2.3 – Sen e a Visão Smithiana do Auto-Interesse.....	36
2.4 – Compromisso e Simpatia.....	27
2.5 - Bem-estar, Condição de Agente, Liberdade e Novos Conceitos.....	31

Uma crítica ao conceito de racionalidade presente no Modelo Neo-clássico com base na evidência fornecida pelas empresas do movimento Economia de Comunhão.

Introdução

O presente trabalho tem por objetivo discutir a capacidade da Teoria Neo-clássica de explicar determinados comportamentos humanos relevantes em termos econômicos. Partindo do comportamento dos agentes econômicos manifesto no movimento denominado Economia de Comunhão na Liberdade (EdC), analisar se ele pode ser enquadrado no que a teoria hoje nos apresenta.

Se os resultados das ações dos agentes econômicos que participam da EdC for diferente dos resultados oferecidos pela Teoria Neo-clássica será necessário realizar um questionamento sobre a capacidade de previsão do modelo. Esse questionamento se estenderá até os pressupostos do modelo e o ponto que este trabalho deseja analisar é se estes pressupostos não seriam, portanto, limitadores da sua capacidade preditiva, na medida em que não estão captando todos os aspectos relevantes para a representação e entendimento da realidade.

O interesse pelo tema surge da surpresa diante dos mecanismos do Modelo Neo-clássico que não dão abertura a nenhum tipo de comportamento do tipo cooperativo ou ético. O comportamento humano é reduzido a uma busca estrita do seu auto-interesse, isto é, do aumento constante do seu bem-estar material, sem nenhum tipo de preocupação com o que acontece com os outros homens.

Apesar de provocar espanto na classe dos “homens comuns”, ou seja, os não-economistas, a idéia de um homem que se move incansavelmente em função do seu bem-estar material tem até hoje preenchido os manuais de Teoria Econômica. Mais do que isso, esse movimento de aprofundamento no conceito do homem auto-interessado tem sido interpretado como um movimento em favor da razão, da fuga do obscurantismo causado pela ilusão de que os homens agem ou podem agir de forma desinteressada.

Para buscar compreender de forma mais abrangente o comportamento humano, faremos uso da evidência do movimento Economia de Comunhão na Liberdade. Este movimento, que é extremamente amplo e complexo, tem em seu seio a busca da vivência de uma racionalidade pautada em valores éticos. Através do entendimento do comportamento deste movimento, podemos tentar analisar se há um comportamento humano

que não é captado pela Teoria Neo-clássica e, uma vez que este seja encontrado e seja do tipo não egoísta, teremos um argumento forte para refutar o pressuposto do homem egoísta.

Não é certo dizer que há um pressuposto no Modelo Neo-clássico que diz que os homens são egoístas, mas o entendimento da idéia do que é racionalidade dos agentes econômicos e como ela se processa pode ser simplificado nesta sentença.

Cabe aqui abrir um pouco mais o que seria o Modelo Neo-clássico. A Teoria Econômica tem seu núcleo no que podemos chamar, grosso modo, de Modelo Neo-clássico. O Modelo Neo-clássico consiste basicamente em uma série de argumentos sobre o funcionamento da economia em cujo centro está a crença no mercado como o mais eficiente alocador de recursos, ou seja, a forma mais eficiente de a sociedade se reproduzir materialmente.

No estudo da economia, o uso desse modelo se faz através de simplificações e abstrações, que se materializam nos chamados pressupostos, que estão na base desses modelos. Os pressupostos estabelecem o comportamento dos agentes e suas relações de forma a tornar possível a análise econômica, que de outra forma se prolongariam em discussões *ad infinitum*.

Um desses pressupostos diz que os agentes agem de forma auto-interessada, isto é, buscando maximizar bem-estar enquanto indivíduos e lucros enquanto firmas. Deste comportamento maximizador e auto-interessado diz-se que é racional. Isso caracterizaria o homem como racional. Não que o modelo econômico deseja fazer alguma afirmação sobre a razão humana, na verdade, chama-se o comportamento “observado”, que é auto-interessado e maximizador de racional.

Devemos nos deter um pouco no pressuposto de que os homens são racionais já que esta constitui a base deste trabalho. Dizer que os homens são racionais na Teoria Econômica é dizer que eles agem sempre, seja como indivíduos ou através de firmas, de forma a aumentar seu bem-estar material, o que é chamado de auto-interesse. O conceito de auto-interesse é o mesmo que afirmar que os homens são egoístas, isto é, que não levam em consideração para suas ações, no caso as de caráter econômico, as ações e as necessidades dos outros homens.

Muitas críticas são feitas a essas hipóteses, críticas essas que a despeito de saberem que tais hipóteses são meras abstrações e simplificações, as consideram exageradas, julgando que são tão fortes que excluem da análise econômica questões fundamentais, fazendo com que os modelos econômicos sejam uma representação irreal ou muito longínqua da realidade.

A respeito dessas críticas, é importante nos remetermos ao artigo “A Metodologia da Economia Positiva”(Friedman M., 1953). Neste artigo, Friedman defenderá que a despeito da irrealidade de seus pressupostos, o Modelo Neo-clássico deve ser julgado em função dos resultados a que chega em termos de previsão do comportamento real. Os pressupostos são por natureza irrealis e devem ser considerados com base em alguns critérios, como sua simplicidade e abrangência.

A respeito da verificação da validade de uma Teoria, Friedman aponta que:

“Vista como corpo de hipóteses substantivas, a Teoria será julgada pelo seu poder preditivo, relativamente à classe de fenômenos que ela pretende “explicar”. Tão somente a evidência factual poderá mostrar se a Teoria é “certa” ou “errada”, isto é, se ela é provisoriamente “aceita” como válida ou “rejeitada”. O único teste relevante para a validade de um hipótese (...) é a comparação de suas previsões com a experiência”. (Friedman, M.,1953: 168)

Em outro ponto mais adiante, Friedman fala a respeito das hipóteses a serem tratadas pela Teoria:

“A escolha de uma das hipóteses possíveis (...) há de ser até certo ponto arbitrária, embora se reconheça, em geral, que entre as considerações relevantes a ter em conta estejam os critérios de “simplicidade e de” fecundidade “(...) Diz-se que uma teoria é tanto mais” simples” quanto menor o número de conhecimentos iniciais que requer para permitir previsões, num dado campo de fenômenos; diz-se que é “fecunda” se as previsões resultantes são mais precisas, se a área em que a teoria permite previsões é mais ampla e se o número de linhas de investigações sugeridas é maior”. (Friedman, M. 1953:170)

Portanto, nota-se que as críticas feitas com base na irrealidade dos pressupostos são rechaçadas por Friedman, para quem a validade da teoria só pode ser julgada pela sua qualidade preditiva. Ele faz ainda algumas observações sobre alguns critérios a serem seguidos pelos pressupostos do modelo, contudo, elas não tratam da correspondência entre os pressupostos e o mundo real, mas apenas das funções que devem exercer dentro do corpo teórico.

O autor vai ainda afirmar que os pressupostos de uma teoria serão tanto mais irrealis quanto melhor for a teoria. Isso ocorre porque a função do pressuposto é explicar muito com base em pouco, o que se faz através de representações “extravagantes” e “não-acuradas” da realidade que, devem delimitar, por abstração, os elementos mais fundamentais e cruciais de uma teoria. O intuito desse procedimento é fornecer uma previsão suficientemente boa e não o de esmiuçar cada detalhe do evento.

Assim, a partir do que foi colocado por Friedman, o intuito deste trabalho não é o de rejeitar o pressuposto da racionalidade no Modelo Neo-clássico a partir de sua irrealidade. Mas sim, o de, através da procura de um comportamento não identificado pela Teoria Neo-clássica, mostrar que o modelo está incompleto e que essa incompletude se dá em decorrência da inadequação do conceito de racionalidade adotado.

Se de fato o movimento EdC oferecer uma evidência de um comportamento não explicado pela Teoria, pode-se procurar uma falha no modelo, o que entendo deve estar intimamente associada ao pressuposto de racionalidade, uma vez que a característica marcante desse movimento é a sua propaganda de valores éticos.

Este trabalho irá então tratar o tema da seguinte maneira: primeiro, farei um levantamento dos conceitos de racionalidade presentes nos trabalhos de Max Weber e Amartya Sen. O primeiro autor será levado em conta porque se atribui a ele a elaboração de um conceito de racionalidade muito próximo daquele que seria o do Modelo Neo-clássico, denominada instrumental-racional e o segundo autor por trata já da introdução de aspectos éticos na análise de racionalidade.

O trabalho de Sen não corresponde ao pensamento Neo-clássico e seus conceitos serão utilizados de forma a balizar os comportamentos encontrados na EdC. Se o comportamento encontrado na EdC for correspondente aos termos por Sen, já caracterizamos a ineficiência do modelo Neo-clássico. Contudo, pode ocorrer que o comportamento encontrado na EdC também não se encaixe dentro das linhas tratadas por Sen, ponto este que será tratado mais adiante.

Depois de apresentadas as duas referências de comportamento para a análise, discorrerei sobre a EdC, seu histórico, o tipo de comportamento observado e outros pontos relevantes.

Por fim, faremos as conclusões tentando, primeiramente, identificar o comportamento observado na EdC dentro dos parâmetros apresentados por Weber e Sen e depois confrontando os diferentes conceitos presentes nestas abordagens com os presentes na EdC.

Capítulo I. A racionalidade para Max Weber

Neste primeiro capítulo, iremos abordar a questão da racionalidade presente no trabalho do sociólogo Max Weber. Apesar deste trabalho não ter sido realizado por um economista, trata da racionalidade no pensamento econômico, utilizando-a muitas vezes como exemplo para a construção dos seus conceitos. Com a abordagem que faz da racionalidade, Weber consegue sintetizar bem aquilo que o *mainstream* do pensamento econômico entende por este conceito, o que o torna válido para os fins deste trabalho.

Ao utilizar Weber neste trabalho pretendemos criar uma referência sobre o conceito racionalidade, que se encontra na Teoria Econômica e que aqui pretendemos discutir.

Mais adiante uma outra referência será dada para discussão sobre a racionalidade nos modelos econômicos através Amartya Sen em seu trabalho no qual defende para o entendimento da tomada de decisão dos agentes a introdução de questões éticas.

A base da presente apresentação do conceito de racionalidade para Weber está em seu trabalho ‘Economia e Sociedade’. Neste trabalho a preocupação principal de Weber não é a racionalidade em si, mas sim a definição do objeto de estudo da sociologia e os conceitos e as ferramentas que devem ser utilizadas na execução deste estudo.

A sociologia para Weber deve se preocupar com o entendimento da ação social, fornecendo uma explicação plausível para seu curso e conseqüências que gera. A questão da racionalidade aparece quando Weber aborda os tipos e as orientações possíveis para a ação social. Para o nosso entendimento, torna-se então necessário compreender toda a cadeia de raciocínio de Weber para podermos abstrair seu conceito de racionalidade.

1.1 - Ação Individual

O pensamento de Weber toma como ponto de partida a ação dos indivíduos. A ação individual que interessa à sociologia e que é trabalhada por Weber é aquela que tem um sentido subjetivo, uma razão de ser para aquele que a executa. Por exemplo, uma mulher árabe que usa um determinado corte de cabelo, quando perguntada porque usa o cabelo daquela maneira, pode dar diversas respostas, isto é, pode estar agindo com diversos sentidos. Pode dizer que gosta de seu cabelo assim, que sua mãe e sua avó sempre usaram esse corte ou pode ainda dizer que não sabe porque, que era um corte aleatório só para não ser incomodada pelo cabelo comprido.

Por sentido pode-se entender um fim para o qual determinada ação serve como um meio. Este “sentido” pode ser encontrado mesmo quando a ação é uma omissão ou um consentimento passivo. As ações podem ser desprovidas de sentido, como resultado de estímulos externos, ou de processos físicos, como cansaço, fome, etc.

1.2 - Ação Social

Um tipo importante de ação é a ação social. Uma ação social é aquela que tem seu sentido em função de outros indivíduos e se orienta na direção deles. Um bom exemplo de ação social é o de uma pessoa que vai a uma celebração religiosa. Ao utilizar os métodos às vezes milenares de oração dos praticantes da sua Igreja, o indivíduo está agindo em função do comportamento do fundador de sua religião ou em daqueles que o seguiram. E quando ele se veste para ir ao templo de acordo com o costume dos frequentadores da Igreja, ele está praticando uma ação que é social porque acontece em função das outras pessoas, seja por medo de ser advertido ou apenas por crer que a forma dos demais está de acordo com algum valor absoluto que deve ser seguido. Agora, se este mesmo indivíduo se dedica a uma oração solitária e extremamente pessoal, sem nenhum vínculo com alguma religião, esta ação deixa de ser social, uma vez que já não ocorre em função do comportamento dos outros.

É importante dizer que uma ação social é sempre orientada em função de uma outra pessoa ou grupos de pessoas, ou seja, tem o seu sentido em função de um outro, desviar de um poste, por exemplo, não é uma ação social.

Um ato dirigido a qualquer coisa que não seja um ser humano, não pode ser considerado um ato social, já que não leva em consideração o comportamento de um outro. Assim, chutar uma pedra, por exemplo, não é um ato social.

O fato de ocorrer em função dos outros não quer dizer que o indivíduo tenha plena consciência disso. É extremamente comum não entendermos o sentido de diversas ações que tomamos no dia-a-dia, como por exemplo, nossa maneira de vestir, nossa forma de rezar, nossas aspirações profissionais, etc.

A ação econômica é uma ação social. Quando um indivíduo vende um objeto, ele está levando em consideração o fato de os outros indivíduos aceitarem posteriormente a moeda que ele vai receber em troca, além de que o bem que produziu leva em consideração o que pode ser útil e interessante para um terceiro.

O sentido da ação pode ser tratado de duas formas. Primeiro como o significado que determinada ação tem para o indivíduo que a executou, podendo ser chamado de concreto ou real. E também pode ser tratada como a média, o esperado de um indivíduo, dadas as observações realizadas no conjunto dos indivíduos. Neste caso falamos de um tipo ideal, que serve à análise sociológica, mas que não necessariamente e, na verdade, somente em casos extremos corresponde integralmente ao comportamento de um indivíduo particular. É importante também salientar que Weber entende que o sentido de certas ações de alguns indivíduos pode não ser compreendido pelos outros, uma vez que sua comunicação pode ser às vezes muito difícil.

Para conseguirmos compreender o sentido de uma ação, podemos proceder basicamente por duas vias: a razão e a emoção. O entendimento pela razão se dá quando a compreensão da cadeia de ações realizada, impulsionada por um dado sentido, pode ser compreendida quase como o resultado de um cálculo matemático, com o entendimento dos fins, meios utilizados e conseqüências. Já o entendimento pela emoção se dá quando conseguimos entender uma dada ação por nos identificarmos emocionalmente com ela, termos simpatia para com o seu fim ou quando os valores ou os aspectos estéticos são comuns entre nós e o autor da ação observada. Mesmo que nossos critérios estéticos ou valores divirjam daqueles do autor da ação, podemos tomá-los como dados e a partir daí entender a ação que se desenvolveu em função deles.

Na questão que tange ao entendimento da ação a palavra razão é empregada para designar um tipo de análise que nos permite compreender o sentido da ação tomada como sendo o resultado lógico, calculado, que um indivíduo faz para atingir um nível de satisfação maior do que aquele em que ele antes se encontrava, dados os meios de que dispõe e a forma que enxerga para alcançá-lo.

Para se descobrir qual o sentido de uma determinada ação, pode-se proceder por duas vias: diretamente ou através de exploração. Por diretamente queremos dizer que uma ação seja ela, um cálculo matemático, ou a expressão facial de alguém, pode ser entendida imediatamente que é observada. Isto é, a argumentação lógica de quem explica um cálculo nos leva a acompanhar seu raciocínio tão logo a pessoa nos vá explicando, o resultado é claro e lógico. Assim também ocorre quando observamos as feições de uma

pessoa que está nervosa. Assim que vemos sua expressão facial, nosso cérebro associa aquela imagem com o nervosismo, sem a necessidade de maiores explicações por parte da pessoa observada.

Já o entendimento através da exploração consiste na busca dos motivos que conduziram a aquela ação. Por motivo deve-se entender aqui a inúmera série de elementos que juntos conduzem a ação dando-lhe um determinado sentido. O motivo nada mais é do que o papel desempenhado por diversos elementos para que estes dêem o sentido para a ação individual. Por exemplo: um rapaz mata sua amada por ciúmes. A ação em questão é o assassinato da amada, o sentido desta ação é o ciúme e os motivos podem ser as diversas noites que a amada passou fora de casa com um outro rapaz ou quem sabe alguns bilhetes com mensagens românticas de um outro homem. Juntando os diversos motivos, o homem que se sente traído age por aquele fio condutor que ligou os motivos entre si e vai determinar uma atitude a ser tomada: o ciúme. Nós, através da exploração, podemos encontrar os diversos motivos que nortearam uma determinada ação, recapturando seu sentido.

Para se chegar ao entendimento do sentido da ação, seja através da observação direta ou da compreensão dos motivos, podemos nos fundamentar no fato histórico, isto é, entender o sentido real e concreto da ação para o indivíduo em questão; em termos de médias e aproximações, ou seja, nas mesmas condições em que o indivíduo foi encontrado o que seria esperado com base naquilo que é feito pelos outros indivíduos; ou ainda em termos de um tipo ideal, isto é, o que se pode esperar do indivíduo se todas as suas ações fossem racionais. Por racionais podemos aqui entender o indivíduo que age em benefício próprio, buscando os melhores meios dentre os disponíveis para alcançar esse fim.

Weber entende que é extremamente difícil de se falar em termo de uma média, ou ainda de um tipo ideal, uma vez que a diversidade dos comportamentos humanos geralmente nos impede de utilizarmos estes conceitos sem correr o risco de sermos simplistas. Contudo, o uso de tipos ideais e de médias não deixa de ser extremamente útil.

Quando Weber fala do uso de tipos ideais, o exemplo que sempre utiliza é o dos modelos econômicos. O interessante é notar que quando fala dos modelos econômicos, Weber diz que os tipos ideais deveriam representar o curso das ações dos indivíduos se estes agissem exclusivamente de forma racional. Retoma novamente a idéia de racionalidade como sendo um cálculo frio que visa maximizar o bem estar do indivíduo. Fala ainda de racionalidade na ação econômica como sendo o agir de acordo exclusivamente com os ganhos econômicos, isto é, de acordo com os próprios ganhos. Então, analisando o exemplo de Weber, a economia, podemos entender o emprego de tipos ideais da seguinte forma: no tipo ideal, o indivíduo na economia age de

acordo com os próprios interesses, isto é, os próprios ganhos materiais, o que equivale a dizer que ele é racional, contudo, na realidade os indivíduos agem norteados pelo próprio ganho material, mas também são influenciados por outras considerações, como a tradição e a emoção, o que desvia a ação observada daquilo que era esperado em um caso ideal.

1.3 - Tipos de Ação Social

A ação social pode ser de quatro tipos para a abordagem sociológica: afetiva, tradicional, valor-racional e instrumental-racional. Estes tipos de ação social nada mais são do que os quatro elementos que podem determinar a ação social, isto é, fornecer uma razão para sua realização.

Ação Social Afetiva

Diz-se que a ação social é afetiva quando ela visa satisfazer um desejo de vingança, devoção, satisfação sexual, etc. Diz-se afetiva porque a ação visa uma satisfação geralmente emocional, um fim que não é elaborado de forma consciente, se entendermos consciência como a capacidade de realizar aquele cálculo que pondera as conseqüências e diferentes fins possíveis para a ação.

A ação social afetiva não visa atingir uma meta a partir da qual é construído um plano de ações, mas trata de ações que são tomadas por si mesmas, como expressão das emoções.

Weber aponta que há diferentes níveis de sublimação, que variam da resposta quase automática ao estímulo emocional - seria o caso de dar um soco em quem te ofende - a uma reflexão consciente de como levar a ação a termo - seria o caso de uma vingança lenta e planejada.

Assim, a ação social afetiva nasce de um estímulo emocional, não elaborado ou refletido, que orienta a ação, que pode ter diferentes graus de reflexão durante seu desenvolvimento, mas que tem por fim a expressão dessa emoção.

Ação Social Tradicional

Já a ação social tradicional diz que a ação deve ser realizada da maneira que sempre foi realizada. Assim o sentido de uma ação social tradicional é o comportamento das pessoas com origem no passado. Este tipo de ação é no fundo decorrente do fato de o indivíduo estar habituado a agir de determinada maneira ou de ver os demais agindo de uma determinada maneira. Este hábito pode estar de tal forma arraigado dentro de si, que pode gerar respostas quase automáticas a estímulos externos. Contudo, uma ação que derive de uma resposta extremamente automática pode, no limite, ser considerada uma ação sem sentido, já que se trata de uma resposta tão automática quanto retirar a mão quando esta entra em contato com uma superfície quente. Vários exemplos deste tipo de ação social podem ser encontrados nas pequenas tarefas do cotidiano, como a forma de lavar a roupa, a forma de se tomar o café da manhã, etc. Todas essas ações podem ser executadas sem uma consciência, beirando o automatismo sem sentido, mas também podem ser executadas em vários níveis de compreensão e consciência com referência ao comportamento habitual, ou seja, pode ser feita desta ou daquela maneira porque é habitual agir assim e isto é o seu sentido.

É importante ressaltar a importância das rotinas, surgidas com base em ações do tipo tradicional para as firmas. A análise em termos de custo de benefício de tudo que ocorre no ambiente da firma seria tão custoso que tornaria inviável a própria firma, tamanha a complexidade das informações que precisariam ser gerenciadas.

Sendo assim, é extremamente importante o fato das pessoas disporem as cadeiras ou as mesas da com base na maneira que tem sido feita desde o passado. Igualmente importante é para a negociação o comportamento tradicional, imaginemos o caos que seria se dois contratantes não utilizassem dessa base comum de conhecimentos na hora de fecharem um contrato.

A ação tradicional pode ir do automatismo de uma ação sem sentido provocada pela repetição até uma ação do tipo valor-racional, onde a tradição é tomada por valor e é conscientemente adotada.

Ação Social Valor-Racional

Uma outra forma de ação social é a valor – racional. Com este termo, Weber quer exprimir um tipo de ação que tem por fim levar a termo um comportamento independentemente da sua possibilidade de sucesso.

Neste caso, um determinado valor é tomado como um fim último e a ação são pensados de tal forma a satisfazê-lo. O cálculo de custos e benefícios ocorre somente na medida em que pondera qual a melhor

maneira de executar a ação, que neste caso se trata de um comportamento que expressa um determinado valor. Também neste caso, como na ação do tipo afetiva, a ação não tem um resultado ulterior a ela, mas tem como fim a própria ação, a expressão do valor.

A ação do tipo afetiva pode, se houver um alto grau de sublimação, se tornar algo parecido a uma ação do tipo valor-racional, contudo a diferença está na formulação consciente do valor último que governa a ação assim como o planejamento consistente e detalhado de como alcançá-lo.

No caso da ação valor-racional, o indivíduo determina a ação que vai ser tomada com base em um valor, que pode ser estético, ético ou religioso, independente das suas probabilidades de sucesso e dos custos que isto lhe implicará, e usa a razão para tentar alcançar a melhor maneira de executá-lo.

Um aspecto importante desse tipo de ação é a presença de algo como uma demanda interior que deve ser preenchida. A presença dessa demanda que pode ser um sentimento religioso, de dever, de honra, etc, é o aspecto crucial para distinguir a ação do tipo valor-racional da instrumental –racional que será vista logo abaixo.

Ação Social Racional -Instrumental

O último tipo de ação social é a racional-instrumental. Nesse caso, tanto o fim, quanto os meios e os efeitos secundários decorrentes da ação social são pensados, ponderados e racionalmente elaborados, levando-se em consideração as possibilidades de sucesso e fracasso. Não há um valor absoluto ou algum impulso inconsciente que governe a ação, tudo é refletido pelo indivíduo. Essa reflexão se refere a aquilo que seria o cálculo de custos e benefícios que tal ação pode gerar para o indivíduo. Mais uma vez, podemos retomar o exemplo da ação econômica, que se adequa perfeitamente a esse conceito, tal como é tratada pela Teoria Econômica. A ação do tipo racional-instrumental é aquilo que a Teoria chama de racionalidade econômica.

Contudo, conforme é salientado por Weber, é um tanto quanto irreal falarmos de um tipo ação como a instrumental-racional, já que é difícil imaginar que o indivíduo não tenha nenhum valor ou nenhum outro elemento, do qual não esteja consciente, que governe a ação. Na verdade, o caso instrumental-racional é apenas um caso limite e é dificilmente observável. E é igualmente irreal imaginarmos que as ações são integralmente de um dos quatro tipos aqui apresentadas, já que a ação pode ser de um tipo quanto a um de seus aspectos e de outro tipo em relação a outro aspecto. Isso pode acontecer numa ação tomada por um indivíduo que pensando instrumentalmente encontra duas alternativas para resolver um problema e escolhe entre elas

através de uma lista de valores que possui e que lhe diz o que é melhor. Nesse caso, a mesma ação social possui características do tipo valor-racional e do tipo instrumental-racional.

O importante para nós da abordagem que Weber faz dos tipos de ação está no fato de identificar a ação econômica como instrumental-racional. A ação social com racionalidade do tipo instrumental-racional não leva em conta a possibilidade da tradição, das emoções e dos valores nortear a ação. A ação econômica seria então um agir com base em um cálculo frio, no qual o indivíduo pondera não só sobre os meios que vai utilizar para chegar a um determinado fim, mas também sobre os próprios fins que deseja alcançar, escolhendo entre diferentes possibilidades que vislumbra abertamente.

Ficamos então com quatro tipos de ação social, cada uma determinada por uma diferente orientação. Dentro da orientação da ação encontramos também o seu sentido, o sentido que a ação tem para o indivíduo. O sentido está presente na ação na medida em que o indivíduo age de forma consciente. Algumas orientações podem abrigar uma ação sem sentido, quando esta beirar o automatismo, seriam assim os casos limites das ações do tipo afetiva e do tipo tradicional. Nestes casos limites o agir estaria muito próximo de uma espécie de automatismo fisiológico, gerado seja pela repetição, seja por um impulso emocional.

As quatro orientações apontadas podem também ser chamadas para os nossos fins de racionalidades, isto é, formas de ‘pensar’ a ação.

1.4 - Relação Social

Quando o sentido da ação de duas ou mais pessoas é o comportamento do resto do grupo no qual estão inseridos, Weber diz que estamos tratando de uma relação social. Uma relação social é um contrato, uma relação erótica ou mesmo um casamento. O comportamento individual dentro de uma relação, pode ser tratado em termos de maximins que ele tenta maximizar, dado o comportamento dos demais. Quanto mais racional for a ação social, mais os indivíduos tendem a agir em função deste cálculo e quanto mais irracional, como no caso de uma atração erótica, mais distante. É bom ressaltar que o sentido da ação social pode mudar transcorrer da relação o que de nenhuma maneira impede a utilização dos conceitos.

1.5 - O Sentido da Ação

O sentido da ação é o aspecto subjetivo no curso da ação ou do conjunto das ações tomadas ao longo do tempo.

O sentido da ação pode ser balizado por dois extremos: o costume e o auto-interesse. O costume pode ser o sentido de uma ação na qual pode inexistir a reflexão do agente e o auto-interesse seria o ápice da reflexão entendida como o cálculo de custo e benefício de diferentes possibilidades para a ação. Pode ser encontrada no trabalho de Weber a idéia de uma evolução da ação norteadas pelo costume até a ação auto-interessada.

Mesmo a ação auto-interessada pode levar a um comportamento baseado no costume, contudo, uma vez que esta tem presente a reflexão do agente e a escolha deste por este comportamento como algo deliberado, o sentido da ação é o auto-interesse e não o costume.

O sentido de uma ação pode ser o mesmo para muitas pessoas ou ainda, o mesmo para uma pessoa ao longo do tempo. Nesse caso podemos notar uma certa uniformidade, uma orientação comum dessas ações. Há três tipos de orientação que Weber trata em seu livro: o costume, o uso e o auto-interesse.

O uso nada mais é do que a execução de uma ação, como o modo de se vestir, imitando ou repetindo a forma que o fizeram outras pessoas, simplesmente porque é mais fácil fazer isso do que embarcar em uma enorme reflexão sobre a forma de se vestir. Quando um uso se prolonga no tempo, ganha o nome de costume. O fato de a pessoa agir conforme o uso de sua região, não é impositivo e nem o fato de se vestir diferente é passível de punição. A pessoa adere ao costume pela simples comodidade que ele oferece. É este o sentido no qual Weber fala de uso e costume.

É importante notar que o costume pode sim evoluir para uma lei ou uma convenção, cuja infração acarreta punição. Mas não esta a forma que Weber está tratando o tema.

O terceiro tipo de orientação da ação do qual fala Weber é sem dúvida o mais interessante para o propósito deste trabalho: o auto-interesse. Weber afirma que uma uniformidade muito forte emerge quando os diferentes indivíduos agem orientados somente pelo seu auto-interesse. Ao contrário do que isso pode parecer à primeira vista, esta uniformidade é maior do que ocorreria em um sistema de normas e valores.

A uniformidade gerada pela orientação no auto-interesse surge porque os indivíduos baseiam suas expectativas com base nos demais através do mesmo critério, imaginando que também eles buscarão seu auto-

interesse. Esse interesse deve ser pensado de forma parecida ao interesse econômico, isto é, falamos do ganho, do aumento de bem-estar material do indivíduo.

Mais uma vez, notamos a identificação entre o conceito de racionalidade para a Teoria Econômica e o conceito de racionalidade para Weber. A racionalidade em ambos é a tomada de decisão individual através de um cálculo frio que pondera meios e fins para se atingir a satisfação do auto-interesse. O auto-interesse é o desejo individual de escolher entre as alternativas que lhe forneçam um maior bem-estar.

Porém, apesar da identificação do auto-interesse do qual fala Weber com o auto-interesse da Teoria Neoclássica, é importante salientar que para o primeiro, o auto-interesse pode sim levar a um comportamento que tem por referência um valor absoluto, isto é, uma ação social do tipo valor-instrumental, como pode também abandonar totalmente o “cálculo racional”, deixando-se governar a ação pela emoções.

No caso Weberiano, a reflexão pode levar o agente a tomar um comportamento absoluto, abandonando num dado momento a própria reflexão. Isso é bem mais abrangente do que aquilo que é colocado pela Teoria Neoclássica, para quem o cálculo entre diferentes meios e fins persiste invariavelmente nas ações dos indivíduos.

1.6 - O Conceito de Empresa

Um último conceito que deve ser tratado é o de empresa para Max Weber. O conceito sociológico de empresa define o exercício de uma ação racional específica de forma contínua por uma associação de pessoas. Se essa associação possuir uma estrutura racional que a opera, será chamada de organização formal. A firma da Teoria Econômica é abrangida pelo conceito de empresa weberiana.

Buscamos até aqui apresentar o conceito de racionalidade para Weber, presente em seu trabalho como um importante aspecto da ação humana. A intenção ao apresentar este conceito é a de trazer para este trabalho uma referência do que seria o conceito de racionalidade para a Economia hoje. Depois de criada essa referência, pode-se começar a discutir o conceito, questionando-lhe a validade e a aplicabilidade.

A idéia central do conceito de racionalidade é a de que agir racionalmente é agir em função da busca do máximo benefício próprio, isto é, o auto-interesse. Assim, o agir racional não inclui nenhuma forma de ação que leve em conta considerações sobre o comportamento dos demais indivíduos, exceto a de buscar prever o comportamento dos demais como forma de melhor agir em função do benefício próprio.

Podemos dizer a partir da exploração de Weber que a racionalidade para a Teoria Econômica poderia ser aquilo que ele chama de ação social de orientação do tipo valor-instrumental, tendo por sentido o auto-interesse.

No próximo capítulo será dada ainda uma outra referência, não mais sobre o conceito de racionalidade, mas sobre a discussão de Amartya Sen sobre a importância de se inserir a Ética quando se busca a tomada de decisão dos agentes.

Capítulo II. *O conceito de racionalidade em Amartya Sen*

2.1 – O Afastamento entre Ética e Economia

A questão levantada por Amartya Sen em diversos de seus trabalhos é a da importância de considerarmos aspectos éticos quando falamos do comportamento dos agentes econômicos. Essa preocupação surge diante da observação de eventos econômicos que não são explicados pela Teoria Econômica ou ainda por encontrar hipóteses nos modelos cuja validade é questionável mesmo do ponto de vista puramente teórico.

Em seu trabalho “Rational Fools”, Sen inicia o segundo capítulo citando Edgeworth, para quem: “*o primeiro princípio da Economia é que os agentes agem pelo seu próprio interesse*” (p. 84). Sen mais adiante diz que o aspecto curioso da frase de Edgeworth não está tanto na hipótese extremamente forte que faz, mas no fato de que ele mesmo não acreditava muito nela. Para ele, o homem apresentava diversos comportamentos além do egoísta, sendo uma espécie de “egoísta impuro”, mas no que tangia a duas áreas, a saber, guerra e contratos, essa hipótese poderia ser considerada uma verdade absoluta.

Alguns economistas chegaram a tentar pensar sobre a necessidade do bem estar dos outros seres humanos para que possa ser atingido o próprio bem-estar, contudo, a concepção de homem auto-interessado fez-se muito mais forte, até porque foi associada a esta visão a idéia de correspondência matemática, de lógica.

Podemos perceber essa “prova matemática do egoísmo” na formulação do conceito de Ótimo de Pareto. O ótimo de Pareto diz que o ponto ótimo, o mais eficiente para a economia pode ser encontrado através das trocas de mercado entre indivíduos impulsionados pelo seu próprio interesse.

O conceito de Ótimo de Pareto demonstra que a partir de uma dotação inicial, os agentes, competindo no mercado chegam a um ponto no qual ninguém pode ficar melhor materialmente sem prejudicar o outro, sem diminuir seu bem-estar. Este ponto seria o máximo que a economia poderia oferecer aos indivíduos sem gerar conflito. Por dotação inicial deve-se entender os recursos de que os agentes dispõe quando começam a realizar trocas no mercado.

Sen chama a atenção para o fato de que o equilíbrio encontrado no modelo de Pareto não diz nada no que diz respeito a aspectos distributivos e nem no que tange encontrar o bem comum, ou o melhor para os agentes. Neste modelo, pode ser eficiente uma situação de desigualdade de renda, com um agente detendo por exemplo 90% dos recursos, desde que o outro tivesse, por exemplo, 1% e passasse a ter 8% quando se iniciaram as trocas. O modelo apenas demonstra que a partir da regra do auto-interesse, os agentes podem realizar trocas que os fazem melhorar mutuamente, levando a um equilíbrio, que não considera questões como a igualdade.

O pensamento de Edgeworth tentava demonstrar que para as relações econômicas o comportamento mais relevante era o do auto-interesse. Ao fazer essa afirmação, ele tentava derrubar o pensamento utilitarista que vinha sendo difundido até então, que afirmava que o interesse de cada um seria o interesse de todos, conciliando a idéia de um comportamento egoísta com uma espécie do que ele chama de fraternidade universal.

O surgimento do conceito de auto-interesse como sendo o único comportamento relevante para a Economia, tem como princípio a idéia de desmistificar o comportamento humano, afastando idéias do tipo utilitaristas,¹ e buscando as reais motivações do comportamento humano nos modelos econômicos.

Sen, contudo, diz que a negação do utilitarismo não nos deixa apenas com o auto-interesse como alternativa, sendo impossível negar a importância de outros comportamentos e sua influência sobre alguns tipos de contratos e de instituições. Além do mais, a caracterização limitada do ser humano como um ser egoísta realmente não deixa muito espaço para a formulação de outros modelos econômicos, sendo, portanto necessária a busca de uma nova concepção de homem, uma nova definição de seu comportamento.

Radicalização da Abordagem Engenheira da Economia

Em “Sobre Ética e Economia”, Sen tece algumas considerações sobre o afastamento entre a Ética e a Economia, ele vai apresentar esse processo como sendo resultante do que ele chama de radicalização da abordagem engenheira da Economia.

Sen aponta em seu trabalho que ocorreu um afastamento entre Ética e Economia devido à radicalização do que ele chama de Economia Engenheira, isto é, uma abordagem da Economia que leva em conta o cálculo, a logística, em detrimento da motivação dos agentes. Este tipo de abordagem, se levada ao seu extremo, transforma o estudo da Economia numa questão simples de cálculo, afastando qualquer abordagem sobre motivação dos agentes. É este o ponto em que se encontra a *mainstream* da Teoria Econômica.

A teoria Econômica radicalizou sua abordagem engenheira a ponto de tratar a motivação dos agentes nos termos simples do auto-interesse. Dizer que os agentes só podem se comportar de forma auto-interessada, é fazer uma simplificação em favor do cálculo, da logística, isto é, uma vez que o comportamento está claramente definido, o economista pode se preocupar apenas com o como e quanto do que vai acontecer. Essa radicalização age, portanto, a favor e através da intensificação da abordagem engenheira.

¹ Por utilitarismo deve-se entender a teoria de Bentham que defendia a colaboração entre os agentes através da idéia de que um benefício feito a um terceiro se reverteria num benefício para a sociedade e o fortalecimento desta se converteria num benefício para si mesmo.

Em oposição à abordagem engenheira da economia, Sen aponta uma outra forma de abordagem, a abordagem Ética. Esta abordagem leva em consideração as diversas motivações dos agentes e teve seu início já nos primeiros escritos sobre Economia na Grécia Antiga, onde as questões econômicas estavam ligadas à pergunta socrática: “Como devemos viver?”.

Sen aponta que em “Ética a Nicômano”, Aristóteles já chamava a atenção para a preocupação das pessoas com suas riquezas e tratava a Economia como uma ciência que deveria lidar com este desejo humano. Assim, a Economia, que deveria estar subordinada à política, deveria estar orientada para a obtenção da felicidade humana.

O afastamento entre Ética e Economia, proporcionado por uma abordagem cada vez mais engenheira da economia, causou uma perda de qualidade de análise que hoje se percebe na Economia Moderna. Esse empobrecimento ocorre porque, apesar de existirem aspectos éticos que influenciam o cotidiano econômico, por não se encaixarem na restrita definição do comportamento feita pela Teoria, são simplesmente desprezados.

Enfim, notamos que a principal divergência entre a abordagem ética e engenheira da economia é a forma como é tratada a motivação dos agentes. Na primeira, essa motivação é entendida como sendo simples e na segunda como algo complexo, uma vez que os aspectos éticos são levados em conta no comportamento dos indivíduos. Isto quer dizer que o entendimento do afastamento da Ética da Economia pode ser compreendido através do entendimento da abordagem engenheira da racionalidade, que é a base da Teoria Neoclássica.

Não se pretende dizer que a abordagem ética e a engenheira são coisas completamente diferentes, na verdade, ambas são imprescindíveis para a análise econômica, contudo, a radicalização da abordagem engenheira acabou esvaziando a Economia Moderna de seu conteúdo ético.

Podemos dizer que Adam Smith, John Stuart Mill, Marx e Edgeworth se preocuparam mais com a abordagem ética, ao passo que Petit, Quesnay, Ricardo, Cournot e Walras se preocuparam mais com a abordagem engenheira.

A racionalidade gerada pela radicalização da abordagem engenheira constitui naquilo que tratamos até agora como sendo racionalidade no Modelo Neoclássico: maximização do auto-interesse com consistência interna.

2.2 – Preferência Revelada e Escolha Racional

A Teoria Neoclássica trata a questão da racionalidade e do comportamento egoísta em termos de dois conceitos: preferência revelada e escolha racional. Estes dois conceitos permitiriam analisar o comportamento humano e distinguir nele o auto-interesse.

Preferência Revelada

O termo preferência revelada refere-se ao seguinte: suponha que você tenha de escolher entre uma maçã e uma laranja. E digamos que você escolheu a maçã. O economista que está do seu lado estudando o comportamento humano, pega sua planilha e anota: a maçã para o indivíduo é preferível à laranja, marcando uma pontuação, uma utilidade para a maçã superior a da laranja. Depois que o economista realizou diversos testes deste tipo, ele consegue então identificar as suas preferências e, portanto a utilidade, isto é, o bem-estar assinalado a cada escolha.

Escolha Racional

Num segundo momento, aparece o conceito de escolha racional. A escolha racional será aquela efetuada pelo indivíduo de tal forma que seja coerente com as preferências reveladas. A escolha racional é, portanto, relacionada com o conceito de consistência.

Apesar dos dois conceitos assinalados serem muito importantes para poder se dar um formato e uma coerência para o comportamento dos agentes, eles não dizem muito sobre as motivações dos agentes e podem ser muito restritivos. Nada é apresentado nesses conceitos que nos permita afirmar que o indivíduo agirá de forma egoísta, mas apenas que deve agir com consistência. Um outro problema ocorrerá também se nosso indivíduo do exemplo escolher laranja ao invés de maçã amanhã, o que equivaleria a introduzir um aspecto dinâmico nas preferências, indicando que estas podem mudar com o tempo.

Segundo Sen, esses conceitos podem: *‘significar muito pouco, pois há fontes de informação sobre a preferência e o bem-estar não relacionados à escolha como esses termos são usualmente entendidos e significar muito, pois a escolha pode refletir uma variedade de considerações das quais o bem-estar pode ser apenas uma’* (Sen, A K., 1999: p. 89).

Estes conceitos afirmam que a única forma de se entender o comportamento humano é observando as suas escolhas de fato.

Os conceitos de preferência revelada e escolha racional são equivalentes à idéia de maximização do próprio interesse, ou bem-estar e também com a idéia de consistência interna. O comportamento seria consistente internamente uma vez que o indivíduo age de acordo com escolhas racionais a partir das preferências reveladas. Já o egoísmo, ou auto-interesse, seria observado empiricamente através das escolhas realizadas. O egoísmo ou o comportamento auto-interessado confundem-se com o termo racional.

Devemos nos deter um instante na afirmação de que o auto-interesse é observado nas escolhas realizadas. Isso inicia uma argumentação em círculo, uma vez que o auto-interesse é o sentido da ação. E mesmo toda a racionalidade envolvida faz parte da motivação do agente. Ora, é como se o modelo afirmasse que “o indivíduo age, motivado pela razão, de forma racional e assim podemos descobrir que o motivo da ação é a razão (colocar citação de autor e página)”, o que na verdade não revela o motivo da ação, que é dado *a priori* fora do modelo. Por fim resta dizer que a escolha consistente acontece motivada por um grau de egoísmo que é determinado fora da consistência.

Sen aponta para duas confusões que surgem com a emergência deste tipo de conceito de racionalidade: 1) o comportamento real, observado, é identificado com o comportamento racional, ou seja, a idéia de racional surge da afirmação de que o homem é racional. Portanto, independentemente da forma como aja, a ação é dita racional, sendo que se agisse diferente, a idéia de racional também mudaria. De fato, o que Sen quer dizer é que o conceito racional, não é definido. 2) a natureza do comportamento dos agentes é definida em termos muito restritos, já que todo comportamento deve ser de alguma forma auto-interessado.

Em resposta às duas confusões observadas, Sen tece dois comentários: 1) é preciso separar o conteúdo do que é comportamento racional do comportamento observado, isto é, definir o que é racional. 2) a racionalidade pode, a partir do primeiro comentário, aceitar comportamentos alternativos.

A respeito da identificação do comportamento observado com o comportamento racional, podemos atentar para a parte do conceito de racionalidade como consistência interna. Por quê tratar a questão da consistência em termos da identificação entre o racional e o observado? Porque o conceito

de consistência diz que as ações observadas são racionais se puderem ser explicitadas por uma relação binária de escolha entre alternativas, se possível expressa em uma função numérica, que permite observar a racionalidade do indivíduo na medida em que ele escolhe o que melhor lhe parece. Isso quer dizer que as escolhas observadas são racionais se puderem ser colocadas apenas em termos de mais e menos preferidas, o que no fundo quer dizer que tudo o que é observado como escolha do agente é racional. Mas, como alerta Sen, de acordo com essa idéia, se uma pessoa fizer sistematicamente escolhas opostas àquela que ele deseja, pode ser tratado, do ponto de vista de que só observa as escolhas, racional e consistente. Contudo, todos sabemos que, no mínimo, a consistência deve considerar a correspondência entre o que se quer e os atos que se pratica para atingi-lo. Essa falha no conceito de consistência interna surge porque ela não engloba o que o ‘indivíduo deseja’, isto é, os aspectos externos à escolha em si, tais como motivos, valores, crenças, desejos, etc.

Já o segundo comentário de Sen fala a respeito da necessidade do conceito de racionalidade abranger comportamentos alternativos. Devemos notar a insuficiência de um modelo que nos permita explicar as motivações dos seres humanos apenas em termos de auto-interesse. A teorização sobre a validade do auto-interesse parece ter se pautado em um tipo de pesquisa extremamente particular, já que Sen afirma que apesar do que alegam os defensores do egoísmo, não há nenhuma evidência empírica que o sustente.

2.3 – Sen e a Visão Smithiana do Auto-Interesse

A afirmação de que os homens são egoístas causa estranheza em quase todos os homens e impressionantemente os economistas têm relutado em negá-la. Um aspecto interessante e cruel desse tipo de comportamento ocorre quando os modelos além de assumirem como hipótese o comportamento egoísta dos agentes, ainda tomam esta hipótese como pressuposto de eficiência, tomando por base os escritos de Adam Smith.

O exemplo utilizado por Sen para rechaçar essa idéia de que o egoísmo além de ser o único comportamento possível, é requisito de eficiência é o do chamado Milagre Japonês. Alguns autores sustentam que este ‘milagre’ ocorreu graças ao surgimento de um mecanismo de mercado, que tem por hipótese a existência de indivíduos auto-interessados. Sen alega que não há porque acreditar que o mecanismo de mercado só funcione ou só surja numa sociedade repleta de indivíduos auto-interessados. Ele aponta para isso

os argumentos de Michio Morishima (1982), que demonstra em seu trabalho a importância fundamental que teve o chamado “*ethos japonês*” para o desenvolvimento industrial e de mercado do Japão. Esse *ethos* baseava-se em valores como a fidelidade e o dever. Portanto, fica claro que o fato de uma economia ser de mercado, quer dizer apenas que esta opera via um mecanismo de trocas que são guiadas pelos preços determinados pela livre competição, sem se poder fazer nenhuma grande inferência sobre os indivíduos que ali operam.

A idéia de um homem auto-interessado e desse tipo de comportamento sendo causa de eficiência econômica, invariavelmente é atribuída a Adam Smith. Contudo, Sen aponta que esse tipo de entendimento da visão smithiana trata-se de um estreitamento de algo que é muito mais amplo e que foi relegado pela Economia Contemporânea.

A afirmação de que Adam Smith é não somente o pai da economia como também o pai do homem egoísta é feita com base no que ele haveria dito em “A riqueza das Nações”:

‘(...) não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos obter nosso jantar, e sim da atenção que cada um dá ao próprio-interesse. Apelamos não à sua humanidade, mas ao seu amor próprio, e nunca lhe falamos das nossas necessidades, mas dos seus interesses’(Smith A, 1776: pp 26-27).

Esse amor próprio do qual fala Smith foi identificado com aquilo que hoje chamamos de auto-interesse. Apesar de à primeira vista parecer que de fato Smith diz que todos agem e devem agir de acordo com seus próprios interesses, Sen mostra que uma leitura mais detalhada e atenta nos permite entender a real intenção de Smith. Os escritos de Smith falavam em muito da necessidade da simpatia² e da prudência no agir econômico e no comportamento humano como um todo. Citando um outro trabalho de Smith, “Teoria dos Sentimentos Morais”, Sen aborda a importância que o autor dá à prudência, entendida como uma união entre o entendimento, isto é, a razão, e o autodomínio. Logo, podemos concluir, juntamente com Sen, que quando Smith trata do amor-próprio, estava interessado somente em mostrar a importância que algumas relações sem bonomia e auto-interessadas podem ter para a economia. Não tinha a intenção de dizer que toda a Economia ou todo o ser humano deveria agir somente desta forma.

Tanto é verdade a importância que Smith dá para o fato do ser humano agir em função de suas várias inclinações, que sendo grande estudante dos estóicos, criticou a tendência dos filósofos de tentarem explicar tudo em função de um único elemento, motivação. No caso do filósofo Epicuro a quem dirige a crítica, o

motivo em questão era a prudência. Ora, curiosamente, alguns economistas mais tarde identificaram a prudência de que falava Smith como sendo o auto-interesse. Smith acabou, por fim, sendo tratado como gênio por ter feito o que nunca fez e, aliás, reprovava, conforme explica Sen.

2.4 - Compromisso e Simpatia

Sen vai tratar a questão do egoísmo no modelo econômico incluindo algumas outras variáveis na definição do comportamento humano. A principal ruptura que ele realizará com a idéia do indivíduo auto-interessado será a de abandonar a idéia do indivíduo isolado cujo bem-estar em nada é afetado pelo bem-estar dos demais. Ele irá expandir a idéia de comportamento humano incluindo os conceitos de compromisso e simpatia.

Simpatia

O conceito de simpatia refere-se à influência que o bem-estar de alguém pode ter sobre o bem-estar de um terceiro. Por exemplo, se saber que alguém é torturado faz uma outra pessoa sofrer, esta outra pessoa está se comportando em termos de simpatia, sendo que sua utilidade é diminuída em decorrência da utilidade de um terceiro.

A simpatia é em certo sentido condizente com um comportamento egoísta, uma vez que a ação direcionada ao bem-estar de um terceiro reflete diretamente no próprio bem-estar. É bom também lembrar que a relação entre a utilidade de duas pessoas também pode ser negativa, ou seja, que o aumento do bem-estar de alguém pode diminuir o bem-estar de um terceiro.

A introdução de simpatia no Modelo Neoclássico poderia ser feita sem muitos transtornos. Este comportamento poderia ser apresentado como uma espécie de externalidade. Seria uma externalidade porque o comportamento de um terceiro afeta a sua própria utilidade, da mesma forma que uma empresa que polui um rio afeta o bem-estar dos pescadores que habitam ali perto. Este modelo poderia ser aproveitado até mesmo no que concerne à consistência interna da escolha, já que o agir em função do outro é condizente com a escolha da melhor alternativa que pode se alcançada, maximizando seu próprio bem-estar.

² Simpatia: pode ser identificada da mesma forma que é para Sen, já que trata da capacidade dos indivíduos de se identificarem com as dificuldades dos outros.

Compromisso

O outro tipo de comportamento introduzido por Sen é o compromisso. O compromisso ocorre quando uma pessoa age por um senso de dever, de princípio. Neste caso, o indivíduo pode escolher entre duas alternativas que lhe são possíveis aquela que lhe confere o menor bem-estar, a partir do senso de dever ou da crença em algum valor. Neste comportamento não encontramos a idéia de cálculo, a ação é feita sem levar em consideração o bem-estar, ou seja, é feita com base em um princípio. A primeira vista poderíamos entender que o indivíduo estaria disposto a tomar atitudes que diminuam seu bem-estar, contudo, isso não é verdade pois não há um vínculo entre compromisso e bem-estar, o indivíduo utiliza no caso do compromisso de um conjunto de informações totalmente diferente daquele do bem-estar.

Se a simpatia pode ser introduzida na Teoria Neoclássica sem grandes transtornos, o mesmo não pode ser dito do compromisso. No caso do compromisso, o indivíduo escolhe uma alternativa que pode ser contra o seu próprio bem-estar, em função de um valor, de uma causa, etc. Isto arruína a idéia de escolha racional, já que o indivíduo estaria agindo contra o princípio da preferência revelada. Por exemplo, um homem que prefere comer maçã argentina às nacionais, pode escolher as nacionais se descobrir que as maçãs argentinas são colhidas com trabalho infantil. Neste exemplo simples, a preferência revelada era de que maçãs argentinas eram preferidas às brasileiras, contudo, o indivíduo deixou de comer as maçãs importadas por seu comprometimento contra o trabalho infantil. Não há nada que leve a crer que o bem-estar do indivíduo aumentou com o consumo de uma maçã que não gosta. É claro que os termos em que a teoria Neoclássica trata o bem-estar são estritamente materiais e individualistas e levará Sen a posteriormente rever sua validade e sua abrangência.

O compromisso pode ser identificado quando uma pessoa age por princípios religiosos, morais, políticos, etc. Esses motivos que vão determinar o sentido da escolha, da ação, para retomar um pouco de Weber, podem surgir tanto da ignorância dos indivíduos quanto de ideais bem argumentados.

O que é importante notar do ponto de vista teórico é que o compromisso realiza uma ruptura entre escolha pessoal e bem-estar pessoal. Estes dois conceitos estiveram até agora misturados, uma vez que uma pessoa só pode escolher aquilo que aumenta seu bem-estar. A introdução do compromisso quebra esse raciocínio quando um indivíduo passa a escolher algo que não lhe dá o máximo bem-estar. Para englobar este comportamento, a Teoria Econômica deveria refazer seus modelos de uma forma essencialmente diferente.

Uma pergunta que pode ser feita a Sen é se, apesar de esses comportamentos serem reais, são de fato relevantes para a análise econômica. A resposta que ele dá é que se consideramos somente o comportamento do consumidor relacionado ao consumo de bens de consumo, talvez eles não sejam realmente muito relevantes. Contudo, se prestarmos mais atenção à questão dos bens públicos, a análise desses comportamentos se torna fundamental.

Problemas como o comportamento dos *free riders* e a revelação das reais preferências por parte dos indivíduos são fundamentais para análise do problema dos bens públicos.

O problema chamado *free rider*³ refere-se àquela situação na qual o indivíduo consome um bem sem pagar por ele, já que seu consumo é não exclusivo⁴. É o que acontece quando alguns moradores de um bairro perigoso resolvem se reunir para pagar um guarda noturno para o bairro. Alguns vizinhos pagam, mas outros, sabendo que não há como o guarda vigiar a casa do vizinho sem vigiar a dele, não paga pelo serviço e acaba recebendo um bem gratuitamente. Se nessa mesma situação suscitasse algum tipo de comportamento semelhante ao compromisso, seria possível que todos pagassem o serviço, reduzindo o custo para cada morador.

Um outro exemplo interessante é o dos incentivos necessários para manter o empenho e a honestidade do trabalhador, problema esse chamado de problema do agente. Agente seria, por exemplo um funcionário de uma empresa que por seu contato direto com o trabalho tem mais informações relativas a este do que o próprio proprietário da empresa, podendo portanto agir em benefício próprio e não da empresa.

Um exemplo relacionado ao problema de agente que Sen oferece é o da Revolução Cultural na China, onde procurou-se criar o compromisso entre os trabalhadores comunistas como forma de atingir melhores resultados econômicos, seja através da redução dos custos de supervisão, seja através do ganho de produtividade com o empenho dos trabalhadores sendo ditado não apenas por incentivos econômicos mas também por sua própria moral.

Um problema que surge na análise do comportamento individual estritamente no sentido abordado pela Teoria Econômica é a conclusão de que os homens só agirão honestamente se tiverem incentivos materiais para isso. Dar este incentivo toda vez que é necessário o uso da verdade, além de um absurdo do

³ Também chamado efeito carona.

⁴ Não Exclusivo: O consumo de um refrigerante é exclusivo. Se eu o bebo, ninguém mais pode beber o mesmo líquido que eu. Já no caso de um parque, o fato de um indivíduo desfrutar do ar puro ou da beleza do parque, não impede outro indivíduo de fazê-lo.

ponto de vista do convívio social, extremamente caro para a sociedade. Além do que, a existência deste tipo de comportamento econômico honesto sem incentivos materiais já traz para a discussão a importância de um comportamento do tipo do compromisso.

Da mesma forma, regular as relações econômicas com base no egoísmo puro e simples, limita as possibilidades de ações que podem ser tomadas.

Assim, se os argumentos de Sen estão corretos, ao contrário do que é afirmado sobre o resto da Teoria Econômica, a definição dos seres humanos nos modelos é extremamente simples. O indivíduo é tratado simplesmente como sendo um ser isolado que toma decisões voltadas para si com base nas preferências que tem claramente ordenadas em sua mente

Resumindo, podemos dizer que o que Sen demonstrou até aqui é que a abordagem que a Teoria Econômica faz da racionalidade não explica situações como as que ocorrem no caso do compromisso. Disso surge a necessidade de inserir novos dois conceitos: compromisso e simpatia para representar mais fielmente a realidade. Este novo modelo pode tratar temas como os problemas dos bens públicos e fornecer mais alternativas de política econômica.

2.5- Bem-estar, Condição de Agente, Liberdade e Novos Conceitos

Nos itens acima, apresentamos, com base em “Sobre Ética e Economia”, Amartya Sen (1999), a visão deste autor sobre as distorções que surgiram na Teoria Econômica em decorrência do afastamento entre Economia e Ética. Desse afastamento surgiu uma Teoria incapaz de prever fielmente o comportamento dos agentes econômicos, e, portanto, de formular políticas adequadas. Tudo isso como consequência de uma visão inadequada da racionalidade no comportamento econômico dos agentes.

Para desmistificar o conceito de racionalidade presente na Teoria Neoclássica, Sen fez suas considerações à respeito da fragilidade dos conceitos de consistência interna e maximização do auto-interesse, do tratamento dado pela maioria dos autores sobre a visão smithiana do auto-interesse e sobre a abordagem cada vez mais engenheira da Economia Moderna que resultou da utilização desses conceitos da forma discutida.

Do que foi apresentado por Sen entende-se que os conceitos de maximização do auto-interesse e consistência interna são inapropriados para tratar da racionalidade dos agentes econômicos. Apreende-se também, que a visão do auto-interesse que supostamente se baseia em Adam Smith é uma equivocada tradução do pensamento do autor, motivada por causas circunstanciais que aqui não cabem discutir.

Fica faltando, contudo, os termos segundo os quais Amartya Sen procurará tratar a racionalidade dos agentes. Para o entendimento do tratamento do autor do tema, que emerge da destruição dos conceitos antigos, falaremos ainda sobre os conceitos de utilidade e condição de agente.

A Insuficiência do Conceito de Utilidade

O conceito de utilidade, consagrado nos manuais de Microeconomia é um conceito abstrato que mede o bem-estar recebido por um determinado agente econômico ao tomar para si um bem ou uma cesta de bens. Disso decorre que se um indivíduo tiver de escolher entre um bem 1 e um bem 2, irá escolher aquele que lhe - traz maior utilidade.

A utilidade de acordo com a Teoria Neoclássica seria então a métrica que mede o bem-estar de uma pessoa. Essa métrica se baseia no grau de felicidade ou de satisfação dos desejos que o indivíduo atinge ao consumir um bem ou uma cesta de bens.⁵

A partir da medida individual de utilidade dos agentes econômicos (indivíduos e firmas), poderia-se analisar o bem-estar auferido pelo todo da Economia, comparar entre os diferentes agentes e através da matemática encontrar a melhor alocação possível, isto é, o ponto ótimo da Economia dada as dotações iniciais dos agentes e as relações de troca que se configuram entre eles.

Contudo, conforme diz Sen, já na década de 30, uma forte limitação é imposta à utilização do conceito de utilidade. Lionell Robbins já aponta que é impossível fazer comparações entre a utilidade de diferentes indivíduos, pois isto seria um procedimento normativo, entraria nessa análise um idéia de valor das escolhas

⁵ A este respeito ver Samuelson, P.A. e Nordhaus, w. D., Economia, 1999: p. 80.

de cada indivíduo e o bem-estar que cada um atribui a suas escolhas que é impossível de ser feito pela ciência positiva, haja visto o caráter eminentemente subjetivo dessa abordagem.

Do conceito de utilidade, a Teoria extrapola até chegar à análise em termos da Economia do Bem-Estar, isto é o estudo do que seria o ótimo do ponto de vista sociedade. A Economia do Bem-Estar faz uso do conceito de utilidade para afirmar que o ponto ótimo, chamado Ótimo de Pareto, será aquele em que nenhum indivíduo poderá ficar melhor, ou seja, aumentar sua utilidade, sem diminuir a utilidade do outro. Esta análise é bastante limitado, primeiro devido à impossibilidade de se fazer comparações interpessoais de utilidade e segundo, porque não diz nada a respeito do caráter distributivo. O caráter distributivo e de justiça social não tem valor nenhum neste modelo.

Condição de Agente e Condição de Bem -Estar

Primeiro Sen critica o conceito de utilidade pela fragilidade que emerge com a impossibilidade de se fazer comparações interpessoais. Depois, segue sua crítica introduzindo o conceito de condição de agente, isto é, a ação individual que é norteadada não pelo bem-estar, mas pelo compromisso.

Antes, é importante dizer que o que Sen chama de bem-estar é a satisfação que o indivíduo tem com o consumo de bens. O comportamento voltado para o bem-estar, seria de caráter eminentemente material, de consumo, e a ele estaria associado um valor, valor dado pelo agente a este tipo de comportamento. Uma vez ocorrido um aumento de bem-estar por conta do consumo de determinados bens, ou não consumo, ou ainda decréscimo de bem-estar, o indivíduo por atribuir valor a tal comportamento, entenderá que teve êxito, isto é, que se satisfaz com aquela ação.

Sen afirma que o bem-estar não é a única forma através da qual os indivíduos medem seu êxito, mas este também é alcançado pela realização de ações do tipo compromissadas. Neste tipo de ação, como acima descrito, o indivíduo pode até mesmo agir em direção a um decréscimo de seu bem-estar, entendido como consumo, buscando agir em função, por exemplo, de sua família, sua comunidade, etc.

O comportamento do tipo compromisso exige que uma nova métrica seja utilizada, uma vez que a ação não tem uma correspondência direta com o aumento do bem-estar individual. O termo utilidade, associado diretamente com bem-estar, deixa, então de representar o êxito individual com clareza e se torna necessária uma nova métrica.

A introdução de uma nova forma de medir o êxito dos agentes ocorre porque Sen afirma que juntamente com o bem-estar, o compromisso também é fonte de valor e, portanto, faz parte daquilo que se poderia chamar de êxito individual.

Fica, então, configurada uma dicotomia, em que de um lado temos o que Sen irá chamar de condição de agente, que diz respeito à satisfação auferida na realização de uma ação do tipo compromisso e de outro a condição de bem-estar, isto é, o bem-estar alcançado pelo indivíduo com a escolha de um bem ou uma cesta de bens que lhe parece ótima.

Ainda sobre a condição de agente e a condição de bem-estar, Sen diz que:

‘Reconhecer a discussão entre o” aspecto da condição de agente “é o aspecto do” bem-estar “de uma pessoa não requer que consideremos que o êxito de uma pessoa como agente deva ser independente, ou totalmente separável, de seu êxito em termos de bem-estar. Uma pessoa pode muito bem sentir-se mais feliz e próspera em consequência de ter obtido o que deseja obter – talvez para sua família, sua comunidade, classe, partido ou alguma outra causa. Além disso, é bem possível que o bem-estar da pessoa diminua como resultado de frustração caso ela não consiga obter o que desejava obter como agente, muito embora essas realizações não estejam diretamente ligadas ao seu bem-estar’(p.59).

Fica assim ratificada a existência de uma dicotomia: condição de agente e condição de bem-estar. Contudo, essas duas condições não se excluem, mas fazem parte do mesmo indivíduo, estando, porém, em planos diferentes de decisão e satisfação.

A condição de bem-estar seria por assim dizer, o aspecto da decisão do agente que nos dá informações à respeito do bem-estar auferido pelo consumo de bens e que permite predizer qual será a escolha do agente quando este é colocado diante de uma variedade de bens. Já a condição de agente diz respeito à satisfação do agente quando este realiza uma ação voltada para um compromisso moral. A realização da ação por comprometimento moral pode, inclusive, diminuir o bem-estar do agente, o que nos faz colocar essas duas condições não como contraditórias, mas como duas faces de uma mesma moeda que é o processo de escolha do agente.

Condição de Agente, Bem –Estar e Liberdade

Apesar da ampliação do conceito de escolha dos agentes fornecido por esse modelo de duas condições, Sen seguirá mais adiante em sua argumentação, advogando em favor da inclusão das liberdades de

escolha de um indivíduo como sendo mais um aspecto que influencia seu bem-estar. A liberdade de escolha no Modelo Neoclássico tem sido tratada com um simples instrumento para a aquisição de bens, não tendo nenhum valor intrínseco.

Por liberdade, deve-se entender a capacidade que um indivíduo tem de possuir uma diversidade de escolhas possíveis, mesmo que apenas uma dentre estas seja efetivamente escolhida. Podemos entender melhor esta idéia através do seguinte argumento de Sen:

‘Se, por exemplo, todas as alternativas além daquela verdadeiramente escolhida fossem eliminadas, isso não afetaria a realização (uma vez que a alternativa escolhida ainda pode ser escolhida), mas a pessoa claramente tem menos liberdade, e isso pode ser considerado uma perda de certa importância’ (p. 76).

Assim, podemos perceber que a existência de alternativas tem um valor para um indivíduo e entra também no cálculo do que seria o seu êxito. Portanto, diante dessa colocação, um modelo de análise de escolha dos agentes que se restrinja apenas à realização, isto é, ao consumo de um bem ou ao cumprimento de um compromisso, se torna insuficiente.

Daí segue que Sen irá abrir seu modelo de condição de agente e condição de bem-estar em duas dimensões: liberdade e realização. Por liberdade, devemos entender as oportunidades reais e direitos que um indivíduo tem de escolher entre diferentes bens, ou em abraçar diferentes compromissos. E por realização, o ato de consumir o bem ou de agir de comprometidamente.

Ficamos, portanto com quatro categorias distintas de informação relevante sobre a escolha de uma pessoa: realização de bem-estar, liberdade de bem-estar, realização de agente e liberdade de agente. Estas quatro categorias definem os termos nos quais Amartya Sen entende que deve ser analisado o comportamento dos agentes econômicos, em substituição à idéia simplista de maximização do auto-interesse e comportamento egoísta.

2.6 A relevância e o resultado em termos de racionalidade econômica da reaproximação entre Ética e Economia

A primeira vista pode parecer que, apesar de interessante a visão de Amartya Sen sobre a racionalidade que move os agentes, é inútil negar que auto-interesse rege a imensa maioria das ações econômicas, o que tornaria irrelevante o trabalho de Sen.

Sen aponta que, longe de ser irrelevante, a consideração de aspectos éticos é imprescindível para a boa análise econômica e para a formulação de políticas.

O exemplo que Sen nos fornece para sustentar a afirmação acima é o da produtividade industrial. A inexistência de um comportamento ético no ambiente de trabalho simplesmente inviabilizaria a própria organização industrial. Se todos os trabalhadores agissem apenas de forma auto-interessada, tentariam trabalhar o mínimo possível e usufruir o máximo possível do trabalho dos demais. Os custos de monitoramento, o custo dos incentivos e a perda de produção inerente a este tipo de procedimento seriam barreiras fortíssimas ao funcionamento das firmas da forma que as entendemos hoje. Por outro lado, o encorajamento do comportamento ético pode reduzir bastante os custos de uma economia.

Um outro exemplo interessante, que nos permite ver a relevância do comportamento ético, é o do Dilema dos Prisioneiros. Neste caso, cada pessoa tem, durante o jogo uma estratégia dominante que lhe dá o maior ganho independente do que o outro faça. Contudo, as pessoas envolvidas podem adotar também uma estratégia cooperativa que permitirá maior ganho para as duas. Uma vez que ambas entenderem que a outra parte agirá de forma auto-interessada, adotarão por segurança a estratégia dominante. Porém, se adotassem a estratégia cooperativa, ambas estariam melhor.

Diversos são os exemplos em que a ação motivada ou entendida também em termos éticos, permite, além dos ganhos presentes no comportamento compromissado, um maior ganho econômico para todos os envolvidos.

Assim, partindo da separação existente hoje entre Ética e Economia, Sen tenta resgatar a importância das motivações éticas para a análise econômica. Para fazer esse caminho, Sen discorre sobre a falta de consistência dos conceitos de maximização do bem-estar e consistência interna do indivíduo auto-interessado, critica os autores que atribuem a Adam Smith a criação da idéia estreita de eficiência absoluta do comportamento auto-interessado e por fim traz novos conceitos, sob os quais deve ser analisada a motivação dos agentes.

Como superação da idéia estreita de maximização do bem-estar com consistência interna, Sen propõe a análise de duas condições: a de agente e a de bem-estar sob duas perspectivas: liberdade e realização. Temos, portanto, quatro categorias de informação sobre o comportamento dos agentes: realização de bem-estar, liberdade de bem-estar, realização de agente e liberdade de agente.

Capítulo III. *O Movimento Economia de Comunhão na Liberdade*

Quando conheci a EdC, fiquei surpreso com a prática dos participantes do movimento. E de imediato, imaginei que o comportamento daquelas pessoas, enquanto agentes econômicos, poderia, em muito, contribuir para uma visão mais humanista e otimista da Economia e disso surgiu todo o interesse por este trabalho.

O intuito deste capítulo é apresentar o comportamento econômico presente na EdC, um comportamento que acredito não é explicado pelo Modelo Neoclássico, sendo, em alguns pontos, antagônico a este. O entendimento deste comportamento vai nos levar até o questionamento do conceito de racionalidade que direciona as práticas de seus participantes enquanto agentes econômicos, seja no âmbito individual, seja enquanto firmas.

Contudo, é difícil transmitir esta impressão simplesmente através de conceitos ou estatística, já que as principais realizações deste movimento encontram até o presente momento enormes dificuldades de serem medidas. Por isso, gostaria de começar este capítulo com alguns exemplos, para, com estas imagens em mente, fazer uma apresentação que seja mais proveitosa. E depois, falarei do movimento em si e das questões que fazem este pertinente para este trabalho.

Claro que exemplos que vou abordar neste capítulo não se repetem aos milhares todos os dias, contudo, podem representar o que de novo tem o comportamento dessas empresas, uma vez que são difundidos dentro do movimento como exemplos a serem seguidos e expressão do seu verdadeiro sentido e objetivo.

A EdC já possui um trabalho estruturado de divulgação de suas atividades e tem ligados a si pesquisadores de diversas áreas. Estes têm sido responsáveis pela literatura que conta as experiências e como estas têm sido encaradas do ponto de vista teórico. Os textos que serão utilizados neste capítulo são destes autores.

3.1 - Alguns exemplos

Prodiet – Curitiba – PR

No artigo de Vera Araújo ‘EdC e Comportamentos Sociais’ encontramos mais uma forma interessante de abordagem da questão da concorrência. O interessante destes artigos que tratam do comportamento concorrencial está no fato de que este é a maior expressão de um comportamento auto-interessado, isto é, a competição com o outro em função do ganho próprio.

Certa vez, um concorrente da Prodiet, incomodado com o seu crescimento, resolveu atacar com a difusão de uma imagem negativa da empresa, criando um boato no mercado.

Porém, apesar de seus esforços, a empresa concorrente não conseguiu atingir seus objetivos. Isto ocorreu porque a Prodiet já desfrutava de uma sólida reputação de honestidade e competência e, na verdade, o que acabou acontecendo com aquela empresa foi que ela sim passou a desfrutar de uma péssima imagem no mercado.

Contudo, não contente com a ‘infelicidade’ dos projetos da concorrência, resolveu iniciar um relacionamento positivo com esta. Naquela época, havia sido baixada uma nova lei sobre regulamentação de impostos no setor. A aplicação de tal lei exigia uma certa *expertise* e a Prodiet entendeu que talvez pudesse ajudar sua concorrente neste quesito.

Assim sendo, a Prodiel se ofereceu para ajudar a sua concorrente na aplicação de tal lei, o que causou espanto e transformou um relacionamento que outrora fora problemático em “um relacionamento de amizade e colaboração”, conforme as palavras da proprietária da Prodiel.

Por fim, do relacionamento que era conturbado, surgiu uma relação de cooperação altamente positiva. As empresas continuaram sendo concorrentes, contudo, esta condição não mais exclui a possibilidade de amizade e colaboração.

Ancilla S.p.a. Filipinas

Ainda no artigo de Vera Araújo, encontramos um outro caso interessante de comportamento de firmas, o caso da consultoria filipina Ancilla. Este é um caso que chama a atenção não pela relação com a concorrência, mas pela relação entre empresa e clientes.

O que chama a atenção no caso dessa empresa é o fato dela cobrar tarifas diferenciadas para cada cliente, de acordo com as possibilidades de cada um. Segundo as palavras dos proprietários: “cobramos uma tarifa mais alta de uma multinacional do que de um banco rural e para uma escola damos uma consultoria gratuita”.

Explicando os motivos pelo qual deu consultoria a um banco rural num negócio de baixíssima lucratividade, assim falaram os proprietários da Ancilla:

“Mesmo com um lucro modesto, foi para nós uma grande alegria ajudar este pequeno banco. Sentimos que, através dele, dávamos uma contribuição ao nosso país. Os serviços oferecidos por esses jovens bancários refletem de fato os ideais pelos quais queremos viver” (Araújo, V., 1998, p:14).

Um fato curioso de ser mencionado é que este banco rural que recebeu a consultoria da Ancilla passou de centésimo para 6º lugar no ranking de bancos da região e isso apenas em três anos.

O negócio viabilizado pela Ancilla foi pensado de forma estratégica, mas à partir de um ideal, sendo o lucro uma restrição e não o principal condicionante, como podemos ver na seguinte colocação feita pelos seus donos:

“Aceitamos de boa vontade, era nosso cliente ideal; elaboramos um plano estratégico para permitir as margens de lucro e expandir as atividades ” (Araújo et all, 1998, p.14).

E esse comportamento, essa postura surgiu a partir do momento em que o cliente demonstrou que seu interesse principal era também o de prestar um serviço á comunidade. Tendo em vista os interesses comuns, começaram os trabalhos.

O entendimento dos exemplos dados, o entendimento dessa forma um tanto quanto diferente de comportamento econômico, só pode ser feito através da identificação de certos valores¹ presentes na EdC, que se cristalizam numa forma diferente de racionalidade econômica. Uma vez que a EdC é uma das expressões de um movimento maior, o Movimento dos Focolares (MF), entendo ser interessante primeiramente uma colocação sobre o MF. Depois, discorrerei de forma simples sobre os valores que norteiam o MF, sobre a expressão destes na EdC e por fim a prática que disso resulta, utilizando dos exemplos já apresentados.

3.2 - O Movimento dos Focolares

O Movimento dos Focolares é uma associação de cunho eclesial e civil que se caracteriza como um movimento dentro da Igreja Católica e cujas origens remontam o fim da II Guerra Mundial.

O Movimento dos Focolares surgiu quando Chiara Lubich e outras jovens decidiram permanecer em Trento no norte da Itália durante a II Guerra Mundial a despeito da urgência de abandonar a cidade que era naquele momento bombardeada. O desejo daquelas jovens era o de viver uma vida nos moldes do Evangelho, indo ao encontro daqueles que não podiam deixar a cidade. Buscavam, portanto, prestar auxílio àqueles que estavam abandonados devido às condições de guerra, estando junto deles durante aquele período de imensas dificuldades.

A vida daquelas primeiras jovens do movimento era muito simples. Viviam num pequeno apartamento e colocavam tudo em comum. Colocaram seus poucos bens à disposição umas das outras e à disposição dos necessitados. Também recolhiam medicamentos e víveres para os mais pobres aos quais iam ao encontro ou recebiam em casa.

Assim, a vida das primeiras focolarinas pode ser sintetizada na busca incessante de viver plenamente o seguinte trecho do Evangelho:

“Todos os fiéis viviam unidos e tinham tudo em comum. Vendiam suas propriedades e os seus bens e dividiam-nos por todos, segundo as necessidades de cada um”(Bíblia N.T. Atos, 2: 44-45).

Com este começo simples, o movimento dos focolares chegou aos 4 milhões de participantes que tem hoje, sendo que participam do movimento pessoas de todos os continentes, de diferentes religiões¹ e pessoas que não professam nenhuma fé².

O movimento chama-se Focolares porque *Foco* significa fogo em italiano e *lares* tal como no português quer dizer lar. Assim, o *focolare* seria a casa, ou o lar, onde se vive esse fogo, o amor. O termo faz alusão à experiência da fundadora do movimento e ao que hoje é o seu núcleo: casas de homens e mulheres que fazendo um voto de celibato se comprometem à vivência deste amor, tido como mais alto ideal de vida cristão.

O movimento não se limita a celibatários, estendendo-se a grupos para jovens, famílias, crianças, profissionais, entidades assistenciais, etc. São hoje cerca de 22 os desdobramentos do movimento.

Algumas das características do Movimento dos Focolares são consideradas verdadeiras novidades dentro dos movimentos eclesiais, considerando-se a época em que surgiu. Primeiro porque a presidência deve ser, a pedido do Papa João Paulo II, exercida sempre por uma mulher leiga. Outra novidade consiste no fato de que os celibatários do movimento não se distinguem exteriormente do cidadão “comum”, sendo comum o fato de exercerem suas profissões e não usarem nenhum vestuário distintivo. Também é interessantes a relação do movimento com outras religiões, que sendo Igreja Católica, abrange ainda assim pessoas de outras crenças e até mesmo pessoas que não tem nenhum referencial religioso.

A organização básica do movimento consiste em Centros em diversas cidades do mundo, as chamadas “cidadezinhas-testemunho”, em torno do qual as atividades se realizam. Estes centros possuem espaços para encontros, atividades produtivas, etc. Ao seu redor moram famílias de participantes do movimento e pessoas celibatárias nos *focolares*. Além destes centros é fundamental ressaltar a existência dos *focolares* presentes nas mais diversas cidades.

No Brasil o movimento está presente desde 1958, primeiramente em Recife e depois em todo o país. A responsável pela difusão do MF no Brasil foi Ginetta Calliari, uma das primeiras companheiras de Chiara. Ginetta faleceu em 2001, sendo que no ano anterior havia recebido uma homenagem pela Câmara dos Deputados em Brasília pelos serviços prestados à sociedade brasileira.

Como todos os movimentos eclesiais, o MF possui um carisma¹, ou seja, uma particularidade que os distingue dos demais movimentos de tal forma que os possa servir e potencializar. O carisma de um movimento é entendido como a realidade particular que ele vive dentro da Igreja, que pode estar sendo negligenciada por ela, ou que pode ser simplesmente uma forma nova de expressar uma realidade de fé. Como movimento, o MF tem então um carisma¹ e na vivência deste carisma pelos seus participantes é que podemos as raízes e a motivação para a EdC.

A EdC não surgiu como um movimento em si, mas como expressão do MF, que é expressão da vivência da fé católica. É importante entender alguns dos aspectos deste carisma, pois isso nos permitirá compreender inclusive como funciona esta espécie de contrapartida no mundo econômico do que a princípio pode ser confundido como prática religiosa no sentido estrito do termo. Sentido este que poderia tornar irrelevante a experiência da EdC, que estaria, portanto, fora do âmbito da ciência.

Assim, é importante entendermos este princípio religioso que norteia a EdC e compreender como este se expressa no plano real e científico, sem ignorar, desprezar, diminuir ou relativizar a razão e a ciência, mas através da experiência vivida, utilizar desta para encontrar e apresentar possibilidades novas de comportamento humano.

Na verdade, podemos dizer que, do ponto de vista da EdC, este “princípio religioso” pode ser entendido tão somente como uma experiência, isto é, a experiência que foi vivida por Chiara e suas primeiras companheiras que deu abertura a novas possibilidades de comportamento e a descoberta de novas possibilidades de felicidade, entendida por elas, como superior às anteriores que haviam encontrado.

Como diz Chiara:

“Veja, sou uma alma que passa por este mundo. Vi tantas coisas belas e boas e sempre fui atraída somente por elas. Um dia, vi uma luz³. Pareceu-me mais bela do que as outras coisas e a segui” (Lubich, Chiara; início dos anos 40, em uma carta, in Vandlleene, 2003, p.14-15).

3.3 – Unidade, A Cultura do Dar, Comunhão e Felicidade

O MF tem sua experiência embasada em dois princípios: a busca da unidade e o encontro especial com a divindade no encontro com as pessoas que padecem de uma forma ou de outra da ausência dela, em especial os pobres e aqueles que sofrem de vazio existencial. Estes são os dois pontos que norteiam todo o movimento.

É claro que a explicação que aqui se faz do movimento é um tanto simples, pois embora seja verdade que nos dois pontos assinalados esteja a essência do MF, expressá-los em apenas uma frase é praticamente impossível, uma vez que carregam em si toda, ou quase toda, experiência de vida de Chiara Lubich e suas primeiras companheiras e se levarmos em consideração a vida que têm tido, poderíamos encontrar uma infinidade de expressões destes dois pontos.

Assim o MF possui esses dois elementos cruciais que lhe distingue dentro dos outros movimentos. Estes pontos configuram toda sua prática e fazem com que carregue em si uma novidade ao fazer uma abordagem focada destes.

Esse encontro com o Divino, o Absoluto, entendido como amor, leva o MF a desejar e se empenhar na construção de um mundo unido, isto é, na consciência de que toda humanidade, a despeito de toda diversidade de pensamentos e credos que a compõe, é uma única família e só encontrará a felicidade plena quando reconhecendo isso, buscar a vivência do amor recíproco.

Para atingir os ideais acima citados, faz-se necessário certos comportamentos ou ainda, pode-se dizer igualmente que a vivência destes ideais leva a certos comportamentos. Estes comportamentos são por sua vez expressos através de conceitos e é com estes que logo adiante será realizada a discussão sobre racionalidade.

Estes conceitos são importantes e permitem tal discussão na medida em que expressam não mais os ideais em si, que a princípio fazem parte estritamente do plano religioso, mas as práticas concretas, o comportamento, inclusive no campo econômico.

Destes conceitos que expressam o comportamento dentro do movimento, o principal para esta análise é o que é chamado de “cultura do dar”.

A cultura do dar trata de um comportamento baseado não no possuir⁶, mas no dar. Não se trata do abandono da propriedade material dos bens, mas, de uma disposição interior em colocar tudo que se possui à disposição do outro, inclusive, a si mesmo⁷.

Essa postura diante do uso dos bens materiais e também de comportamento pessoal é consequência lógica de uma visão particular a respeito da felicidade humana, como pode ser encontrado na citação abaixo:

‘É no amor, na doação que o homem, quer tenha fé ou não, encontra sua própria realização(Lubich, 1991, conclusão do documentário-entrevista de novembro de 1991, in Sorgi T., 1998: p67.)’

Cabe, agora, explicitar do que se trata essa doação conforme assinalada por Chiara. Podemos encontrar isso ainda no trabalho de Vera Araújo:

‘Ora, nem todo tipo de dar leva à” cultura do dar “: Existe um dar contaminado pela vontade de poder sobre o outro, que busca a dominação e mesmo a opressão de indivíduos e povos. É um dar só na aparência. Existe um” dar “que busca satisfação e prazer no próprio ato de dar. No fundo é uma expressão egoísta de si e é em geral percebida por quem recebe como humilhação ou ofensa. Existe um dar utilitarista, interessado, presente em certas tendências atuais do neoliberalismo, que no fundo busca o proveito próprio, o lucro próprio. Tão pouco esse dar cria uma mentalidade nova. Existe por fim o” dar “que nós cristãos

⁶ Não há aqui desprezo da propriedade. Há uma desvalorização desta per si, como fonte de felicidade, o que acontece por exemplo no consumismo. É, porém, valorizada quando serve ao homem aumentando sua felicidade.

chamamos de evangélico. Esse” dar “abre-se ao outro – indivíduo ou povo – e busca-o respeitando sua dignidade. Este inclui usos, costumes, tradição, etc. É portanto expressão do nosso ser mais profundo. (Araújo V. , 1998, p.20)”

O texto acima citado é interessante porque distingue o comportamento aqui examinado daquilo que poderíamos chamar de puro egoísmo disfarçado, comportamento este já bem estudado pelos economistas. Este fragmento deixa clara a idéia de um dar desinteressado, gratuito. Porém, só é possível o entendimento desse dar gratuito se entendermos o conceito de realização, associado à felicidade, presente no MF. Para tanto é bom lembrar dos dois fragmentos até aqui citados, duas sentenças:

“(...) é na doação que o homem (...) encontra sua própria realização”

e ainda:

“É portanto expressão do nosso ser mais profundo”

Nestes dois trechos fica evidente o entendimento da doação não como uma renúncia do natural auto-interesse, mas como uma manifestação de comportamento humano genuíno, isto é, de algo próprio do homem. Portanto, essa doação é um gesto natural do ponto de vista do MF. Contudo, pode-se perguntar se mesmo assim o MF não permanece no campo do comportamento egoísta, uma vez que, o agir de forma desinteressada seria causa da própria felicidade. Se fosse assim, a “cultura do dar” seria apenas um instrumento para a maximização do auto-interesse.

Essa questão do reduativismo de tudo a uma espécie de comportamento egoísta tem sido freqüentemente levantada, porém, creio que basta uma afirmação do ponto de vista lógico pode afastar esta hipótese.

Ora, agir de forma desinteressada pressupõe que o agente não olhe somente para o seu bem-estar, mas leve em consideração o bem estar dos demais por princípio. Uma vez efetuada a ação desinteressada, esta pode concorrer para a felicidade do agente, mas não necessariamente para o seu bem-estar material. E o fato da ação aumentar a felicidade do agente reside exatamente, segundo o MF, no fato de ter sido motivada tão somente pelo bem-estar , ou pela felicidade do outro.

O distanciamento entre a cultura do dar e o pensamento egoísta pode ser encontrado no trecho abaixo:

⁷ Trata da disponibilidade pessoal para servir.

“A fim de entrar no clima de sincero esforço para crescermos juntos é, porém, necessário que nos libertemos da perspectiva unilateral na qual a visão economicista da realidade quer nos manter presos. Segundo tal perspectiva, o único fator que motiva a ação do homem é a aspiração do ter, que na atividade econômica se transforma na exclusiva busca do lucro”(Ferrucci A, 1998, p. 77).

Um aspecto importante da cultura do dar está em valorizar a doação das próprias necessidades. Esse movimento que pode ser entendido apenas como um ato passivo de quem está em necessidade é no MF, transformado numa atitude positiva, tendo em vista colocar em pé de igualdade quem ajuda e quem está sendo ajudado e também evitar a acomodação de quem está sendo beneficiado. Podemos ver isso em:

“(...) as pessoas ou famílias necessitadas, que Chiara indica como um dos destinatários dos lucros, são por ela convidadas a considerarem-se construtoras, ao oferecer as próprias necessidades”(Sorgi T., 1998: p.35).

A questão da doação como realização, isto é, expressão plena do que é o ser humano, é central no pensamento do MF. Tanto que a doação é causa e motor de uma outra realidade a comunhão. A comunhão é própria da doação, está contida nesta, porém, cabe aqui ressaltar este aspecto da doação para melhor enxergar o significado e a imagem de felicidade que lhe é própria.

A respeito da comunhão, podemos analisar o seguinte fragmento do artigo de Vera Araújo:

“(...) pessoas imbuídas de uma nova mentalidade, engajadas na construção de um mundo mais unido e solidário e que praticam a cultura do dom de si, do dar. A cultura do dar qualifica o homem como ser aberto à comunhão, à relação com o Absoluto – com Deus, com os outros, com o criado. Individualidade e sociabilidade encontram-se no dom de si, do próprio ser e na circulação dos bens materiais necessários ao desenvolvimento de todos”(Araújo V, 1998: p.19).

Como colocado acima, na cultura do dar é imprescindível a presença da reciprocidade⁸, não esta como um pressuposto para o dar, que já não seria mais gratuito, mas como resultado natural do dar desinteressado. Pois uma vez gerada a reciprocidade, chega-se à comunhão, isto é, como dar gratuitamente é realização dos anseios mais profundos do homem e motivo de felicidade, quando também o outro adere a esta prática, este se torna feliz ao praticá-la. Uma vez que o outro está feliz, a felicidade do agente é completa.

⁸ Reciprocidade não deve ser entendida somente como um ato de A para B e de B para A . Um ato de A para B pode gerar reciprocidade quando B age para com C no mesmo movido pelas mesmas motivações.

É importante lembrar que a cultura do dar está permeada do receber, isto é, dar impele a receber o dom do outro. Do contrário, seria impossível a chamada comunhão, que ressalta o aspecto coletivo e comunitário da cultura do dar, que poderia ser a despeito da gratuidade que almeja, cair no individualismo.

A comunhão é, portanto, o termo que exprime a realidade que surge quando duas ou mais pessoas praticam a cultura do dar, realizando aquele desejo de uma família de amor recíproco, expresso no começo desta parte deste capítulo. A comunhão é o resultado natural da cultura do dar, que deseja a comunhão, mas que encontra como caminho para sua realização somente a radicalização do dar gratuito.

Sobre os focolarinos que vivem em comunidades, Sorgi sintetiza na seguinte sentença a sua prática: *(...) praticam a comunhão de bens dando tudo: riquezas, disponibilidade pessoal completa*” (Sorgi et all, 1998, p. 41). E sobre aqueles que vivendo uma vida “comum”: *(...) uma comunhão de bens parcial, que, todavia nasce continuamente de um desprendimento interior total e do espírito da unidade, gerando várias formas de dar e de doar-se. Implica em dar livremente o que por vezes é apontado com o termo “supérfluo”*” (Sorgi T., 1998: p.41).

Assim, a comunhão de bens é um importante aspecto concreto daquelas realidades até aqui discutidas, a saber: a doação e a comunhão.

O movimento EdC que surgiu dentro do MF tem sua origem exatamente na comunhão de bens, é, portanto, fruto e uma ampliação desta. Sorgi faz esta afirmação alegando que: *“a comunhão de bens deu um passo à frente, gerando em seu interior esta” peculiaridade “que é a economia de comunhão”* (Sorgi, T:1998;p.39).

Assim, exploramos até aqui os comportamentos que caracterizam o MF, comportamento estes que vão embasar as atividades da EdC. Estes comportamentos têm sido apresentados como uma consequência natural da seguinte premissa: a doação é fonte de felicidade para o homem. Esta doação por sua vez gera uma realidade chamada de comunhão, no meio da qual surge a comunhão de bens, comportamento que vai se expandir até o surgimento da EdC.

Um último ponto que pode ser importante nesta parte trata da motivação que surge desta mentalidade para o trabalho.

(...) a decisão explícita de se trabalhar a fim de ter algo para doar à comunhão de bens, mais tarde especificada como EdC” (Sorgi, T., 1998; p.51).

Dentro da vivência do MF, o trabalho ganha um significado um pouco diferente, pois apesar de continuar cumprindo as funções de sustento do homem e espaço de realização individual, se torna inseparável da necessidade de ter algo para colocar em comum. Este colocar em comum é meta na medida em que gera realização e felicidade e o trabalho se torna, portanto, de forma mais clara espaço de felicidade.

3.4 – O Surgimento da Economia de Comunhão

Para contar a origem da EdC farei uso de trechos da Tese de Luís Brandalise “O Lucro nas Empresas de Economia de Comunhão”, recentemente defendida na USP.

Antes de tudo é importante ressaltar a importância da fundadora no MF. Por ter sido a primeira a ter vivido a experiência que é a essência do movimento, suas palavras geralmente são acolhidas com grande atenção e não raro são tomadas como diretrizes para o futuro do movimento. Este aspecto é muito marcante no surgimento da EdC. Claro que as palavras da fundadora não são tomadas *per si* mas na medida que as palavras dela, como também pode ocorrer com qualquer outro membro do movimento são entendidas como expressão, uma espécie de tradução clara ou ainda de formalização, de conceitos tendo em vista a prática da realidade que o movimento deseja viver, que é o seu próprio ideal.

Em uma visita sua a cidade de São Paulo em 1991, Chiara Lubich ficou chocada com o contraste entre a riqueza e a pobreza da cidade. Conversando com o Arcebispo de São Paulo Dom Evaristo Arns, este definiu as favelas como uma “coroa de espinhos”, em torno da cidade de São Paulo.

No decorrer da viagem, Chiara estabeleceu diversos contatos com autoridades civis e religiosas e pode constatar o “o empobrecimento acentuado de grande parcela da população brasileira e sua conseqüente repercussão no interior do movimento”. (Pinheiro, 2000: p.62 in Brandalise, 2003: p.83)

Chiara concluiu que a prática comum do movimento de assistência mútua e partilha, definida como comunhão de bens, já não era suficiente para fazer frente aos problemas econômicos dos membros do movimento e da sociedade como um todo. Diante dessa questão, Chiara intuiu que:

“Embora eu não seja especialista em problemas econômicos, pensei que poderiam ser criadas, por pessoas do Movimento, empresas que canalizassem capacidades e recursos de todos para que juntos produzissem riqueza em prol dos que se encontravam em dificuldade. Sua gestão deveria ser confiada a pessoas competentes, capazes de fazê-las funcionar com eficácia e obter lucros” (Lubich, 1999: p.15 in Brandalise, 2003: p.84)

A fim de concretizar aquilo que foi colocado por Chiara, membros do movimento que são empresários resolveram criar em 1993 uma empresa para a construção e gerenciamento de um pólo industrial que deveria abrigar empresas ligadas ao ideal da EdC. Assim, foi constituída a ESPRI S.A. cujo capital foi adquirido através da venda de ações principalmente para membros do movimento. Localizada próxima à cidadezinha do movimento em Vargem Grande Paulista, hoje a ESPRI S.A conta com cerca de 3.300 acionistas, que muitas vezes contribuem com quantias modestas.

Recentemente, em Março de 2004, foi iniciada a criação de um pólo industrial em Recife.

3.5 – A Prática das Empresas da EdC

O aspecto que mais chama a atenção nas empresas pertencentes à EdC é a divisão dos lucros em três partes. Os proprietários destas empresas renunciam aos rendimentos a que têm direito e aceitam colocá-los em comum com a sociedade. A respeito disso, Chiara lembra como isso foi colocado no início da EdC:

‘Esses lucros deveriam ser colocados em comum. Isto é, uma parte seria empregada com os objetivos da primeira comunidade cristã: ajudar os pobres e dar-lhes sustento, enquanto não conseguissem um trabalho. Outra parte, para o desenvolvimento de estruturas de formação de ‘homens novos’ (como são chamados pelo apóstolo Paulo), pessoas formadas e animadas pelo amor, capazes de viver aquilo que chamamos de ‘cultura da partilha’. E uma terceira parte, obviamente para incrementar a empresa’(Vandleene, 2003: p. 348)

O lucro da empresa não visa estritamente o enriquecimento do seu proprietário, embora isso seja lícito dentro do pensamento do movimento, mas sim o desenvolvimento da sociedade e da própria empresa. Isso não ocorre como uma simples renúncia, mas como consequência do entendimento da empresa de uma forma diferente, como tendo uma função social.

Esta função social se exprime em dois momentos. Numa primeira etapa, há o auxílio dado aos necessitados da forma convencional. Num segundo momento, há a propagação de uma nova cultura na sociedade, fomentada com o relacionamento desta com as empresas da EdC.

A contribuição que a empresa dá através da partilha dos lucros não é obrigatória e não há nenhum estatuto que a regule. Cabe a cada empresa dispor daquilo que livremente deseja para contribuir com os ideais do movimento, levando em conta sua condição financeira e as eventuais dificuldades pelas quais esteja passando.

As empresas da EdC obedecem ao mesmo ordenamento jurídico que todas as empresas, não se distinguindo de uma empresa capitalista quanto a forma e também não se opondo a outras formas tais como associações e cooperativas. Benedetto Gui em seu artigo aponta que a empresa capitalista comercial pode ser vista como “instrumento útil” e “abrigo viável” onde “pode ser atuada a lógica de comunhão”.

A novidade no que tange às estruturas das empresas está na forma como se dão os relacionamentos entre as pessoas que a compõe, sem que isso implique necessariamente na abolição da hierarquia convencional. O fato novo reside em enxergar a empresa como uma comunidade de pessoas, que podem se realizar e, portanto serem felizes através da vivência da cultura do dar.

Isso pode ser percebido em:

“A EdC consiste em direcionar a firma ou empresa a constituir-se como comunidade de pessoas altamente responsáveis e motivadas - voltadas à produção de bens e serviços – e a usar os lucros em vista de uma sociedade solidária aos excluídos (...)”(Araújo, V.,1998: p.11).

A socióloga Vera Araújo ressalta logo adiante em seu artigo que essa comunidade de pessoas deve viver a igualdade de todos os agentes independentemente de sua função, relações de solidariedade e abertura com a sociedade, relações de abertura com o mundo e relações de respeito com o meio-ambiente.

Podemos sintetizar a pratica das empresas da EdC como sendo uma vivência que privilegia o relacionamento sobre o ganho, sendo que o lucro é parte fundamental da empresa na medida que mede e garante uma boa performance desta, mas não a sua principal meta.

Na verdade, não podemos falar de uma meta apenas. As empresas da EdC devem ser entendidas como comunidades de pessoas que buscam a sua plena realização através da vivência da cultura do dar, se realizando e sendo felizes no plano dos relacionamentos, e que buscam na especificidade de uma empresa o sustento e progresso material de todos. Disso decorre o fato de que apesar do lucro não ser a única meta, não deixa de ser indispensável.

A partir da visão do homem como ser que se realiza na doação, as empresas do movimento enxergam os relacionamentos que existem entre as pessoas e com o ambiente como sendo espaços onde se pode viver a cultura do dar e portanto, oportunidades de felicidade.

Chiara Lubich⁹ resume em 4 pontos o comportamento das empresas de EdC.

⁹ Cf. Lubich; 1999; in Economia de Comunhão; Bruni; 1999.

1- Os funcionários e empresários tentam viver no ambiente econômico da mesma forma que vivem em todos os outros aspectos de sua vida.

2- A EdC busca comportamentos inspirados na solidariedade e na gratuidade, inclusive nas atividades de fins lucrativos, gerando comunhão através dos lucros postos em comum.

3- As empresas se percebem como parte de uma realidade mais vasta, a EdC, unindo-se em pólos industriais e mantendo-se unidas pelo ideal às que se encontram geograficamente distantes.

4- Os necessitados que recebem sua parte na partilha do lucro não são considerados beneficiários do projeto, mas membros ativos, uma vez que ajudam àqueles que têm ainda menos além de doarem suas próprias necessidades.

5- A ênfase da EdC não está na filantropia, mas na partilha, onde quem dá e quem recebe possuem a mesma dignidade.

Um ponto a ser levantado está no fato de que a EdC entende que sua contribuição para a sociedade está além da contribuição financeira, sendo esta talvez a de menor importância. Podemos observar isto nos fragmentos abaixo de pensadores ligados ao movimento:

‘Não se trata apenas de colocar em comum a moeda corrente para atingir os fins já mencionados, mas de criar empregos, investir os lucros das empresas em projetos de expansão, fornecer equipamentos ou serviços, colocar em comum a experiência adquirida, capacidade gerencial e até mesmo patentes’(Araújo; 1998; p.16)

“(...) uma empresa pode distribuir riqueza de diversas maneiras (...) oferecendo boas oportunidades de trabalho, boas condições de qualidade e preço dos produtos vendidos, ou ainda, boas oportunidades de colocação para o produto dos fornecedores’(Ferrucci, A, 1998:p.98).

De forma simples, podemos dizer que o ideal da EdC tenta levar as empresas a em tudo buscarem serem “um dom” para a sociedade. E que é nessa relação de doação, a cultura do dar, que a sociedade se saciará materialmente e também será feliz.

O aspecto relacional é tão forte que a relação de concorrência passa a ter um sentido diferente conforme o exemplo dado pela Prodiel neste trabalho e também a relação com os consumidores ganha um novo sentido:

(...) tratar bem o cliente nasce de uma motivação diferente, nasce do empenho de crescerem e prosperarem todos juntos, em servirem – na pessoa humana do cliente àquele milagre de intuições transcendentais que o tornaram seres únicos e irrepetíveis”(Ferrucci, A, 1998: p.83)

As empresas da EdC buscam viver entre si e disseminar na sociedade a cultura do dar, na qual um dos aspectos que mais toca no que tange a economia é a comunhão, ou seja a colocação em comum de recursos materiais e humanos.

Quanto a ajuda fornecida pelas empresas de EdC, faz-se interessante notar a postura que se tem para com os necessitados:

“O altruísmo a que Chiara Lubich nos convida vai muito além da justiça e da igualdade (que em si mesma representa um objetivo muito abstrato) e, diria, até da simples solidariedade (pelo menos se entendermos como a obrigação moral de cuidar do outro em situações de necessidade (...)) o ponto de chegada por ela visado e também a plena realização da pessoa é a comunhão (...) praticar um altruísmo relacional cujas formas características são determinadas pelo objetivo da resposta do outro e incluem, portanto, um delicado esforço de compreensão de seus sentimentos mais profundos, bem como a doação generosa e inteligente, além da espera longânime e obstinada de uma correspondência”(Ferrucci A. 1998: p.104).

Assim a relação com aquele que é beneficiado pela EdC não termina com a ajuda, mas somente quando com este for realizado um relacionamento de igualdade e reciprocidade.

O intuito desse comportamento quando expresso em termos de um movimento organizado é o surgimento de novas situações sociais, com novos tipos de relacionamentos e novos modelos socioculturais, frutos daquilo que a EdC chama de uma mentalidade nova, conforme assinalado no artigo de Tomasso Sorgi.

O mesmo Sorgi aponta resultados encontrados por ele nas empresas que operam motivadas por esse ideal. Aponta o reencontro do homem com o sentido de sua profissão, fator que o leva a dedicar-se, sendo um remédio para o absentéismo. Possibilita também uma maior disponibilidade dos trabalhadores para a mobilidade, fator este importante tendo em vista os novos padrões tecnológicos. Traz também enormes benefícios à psique do trabalhador, que deixa de suportar o trabalho apenas como “um mal” necessário para a sobrevivência, tirando deste o peso infligido por horas de trabalho repetitivo e também pela exploração do sistema.

Podemos, por fim, concluir que a prática das empresas de EdC tem origem nos valores e nos comportamentos do MF e tenta aplicar no plano econômico a cultura do dar.

3.6 - Alguns Dados Sobre as Empresas de EdC

Empresas da EdC por Continentes

Continente	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Europa	132	161	208	336	430	448	477	478	469	481
Ásia	10	19	23	23	32	37	35	36	38	40
África	0	1	2	6	14	11	15	11	13	9
América	99	144	166	184	220	244	220	221	217	224
Austrália	1	3	3	5	7	7	7	15	15	15
Total	242	328	402	554	703	747	754	761	752	769

Fonte: Escritório Central da EdC Roma Itália, in Brandalise, 2003, p. 97

Número de Empresas Ligadas à EdC no Brasil

Região	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Sudeste e Centro-Oeste	15	22	31	29	22	25	17	20	19	24
Sul	3	4	4	6	5	5	5	7	5	5
Nordeste	3	8	5	4	2	4	0	1	1	4
Norte	4	5	7	6	9	5	4	2	5	3
Total	25	39	47	45	38	39	26	30	30	36

Fonte: Escritório Central da EdC – Vargem Grande Paulista – SP

Lucro Depositado pelas Empresas de EdC por Região (em USD)

Região	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Sudeste e Centro-Oeste	13.600	14.425	13.091	45.365	75.855	43.727	27.789	33.424	31.531	44.130
Sul	1.171	2.740	5.010	9.673	14.091	16.507	14.811	12.982	9.835	14.349
Nordeste	907	4.181	1.396	3.216	205	6.700	0	454	416	874
Norte	1.416	1.241	6.802	13.185	9.576	5.033	8.027	1.503	2.650	1.971
Total	17.094	22.587	27.109	71.439	99.727	71.967	50.627	48.363	44.432	61.324

Fonte: Escritório Central da EdC – Vargem Grande Paulista – SP

3.7 – A EdC e o Conceito de Bens

A vivência da chamada cultura do dar termina por demandar também uma visão diferente do conceito de bens. Uma vez que há por trás das empresas de EdC uma visão diferente de realização dos agentes, distinta da que é representada pelo conceito de bem-estar ou pelo lucro no seu sentido exclusivista, os economistas que pertencem ao movimento ou que lhe são simpatizantes¹⁰, vão dar forma teórica à prática dessas empresas fazendo coro a um grupo de economistas que pedem um conceito mais amplo de bem.

¹⁰ Aqui me refiro a Luigino Bruni das Universidades Bocconi e Biocca de Milão, a Benedetto Gui, da Universidade de Pádua e a Steffano Zamagni, consultor do Vaticano em assuntos econômicos.

Como expoente dessa discussão sobre a conceitualização de bens na Economia e a postura da EdC no meio desta, farei uso do artigo de Benedetto Gui¹¹ que aponta a necessidade da inclusão do conceito de bens relacionais na análise econômica.

Para concluir com a necessidade de um conceito mais abrangente para bem, Gui parte da insuficiência do conceito de bem-estar, ilustrando através de alguns exemplos que este conceito não exprime o que intuitivamente percebe-se como bem-estar. Gui irá salvar o conceito de bem-estar na sua forma “neoclássica”, alterando, contudo, o conceito de bens.

Um dos exemplos apresentado por Gui, trata da compra de um apartamento. Numa situação hipotética podemos imaginar um indivíduo que vai comprar um apartamento. Depois de procurar por muito tempo, este indivíduo encontra, a um preço acessível, um apartamento ótimo, o quarto a mais que precisava e com acesso a uma via que leva diretamente ao local de trabalho. O lugar é arborizado e o edifício é novo. Porém, depois de um tempo, o indivíduo descobre que os vizinhos do andar de cima brigam e discutem o tempo todo. Mais tarde, pedindo um ovo emprestado para terminar um bolo que já estava no meio, o indivíduo recebe como resposta que quem planeja bem suas compras não incomoda os outros. E, depois, observando a vizinhança vê que o único lugar que os filhos adolescentes têm para ir é um bar cheio de fumaça e sujeitos estranhos.

Enfim, o que pareceria ser uma excelente compra se revelou não tão boa assim. Mas o que faltou na análise desse indivíduo?

A falha de análise do indivíduo é, segundo o autor, a mesma em que incorrem todas as análises de bem-estar, uma vez que consideram bem-estar como sendo algo estritamente econômico.

A insuficiência dos atuais indicadores de bem-estar pode ser vista, por exemplo, quando falamos de consumo defensivo, como por exemplo, o consumo de blindagem para carros. Neste caso, um aumento de consumo não significa um aumento de bem-estar, já que o indivíduo estaria numa melhor situação se não tivesse de consumir. Uma questão semelhante pode ser encontrada quando tratamos questões como o uso de recursos naturais, a implantação de uma indústria não pode ser dissociada da “perda de meio-ambiente” que ela gera. Sendo assim, podemos perceber que a análise em termos de maximização do bem-estar se torna limitada.

O que tem sido negligenciado pelas análises de bem-estar, conforme aponta Gui, é a qualidade das relações sociais. Este aspecto é por vezes colocado como não pertencente à classe de problemas econômicos e a respeito disso, Gui diz que:

¹¹ In Economia de Comunhão – Uma Cultura em Várias Dimensões,, Citta Nuova Editrice, Roma, 1999

‘Por outro lado, se pensarmos que a ciência econômica nasceu como guia para a felicidade, antes mesmo que como guia para a riqueza material, é mais estranho que se excluam importantes dimensões do bem-estar (expressão que, vale lembrar, não representa os gastos elevados com consumo)’ (Gui B., 1999: p.116).

Assim para exprimir a importância das relações dentro da análise de bem-estar, Gui fará uso de dois novos conceitos: capital social e bens relacionais.

O conceito de capital social já é bem consolidado e como diz James Coleman (1990: p.304 in Gui, B., 1999: p.116), *“cria-se capital social quando as relações entre as pessoas mudam de um modo que facilita a ação”* e Coleman diz ainda que capital social não é uma entidade, mas um conjunto de entidades que estão presentes nas estruturas sociais e que de alguma forma facilitam as ações dos indivíduos dentro dessas estruturas.

Temos dentro do conceito de capital social a idéia de redes de relações que têm resultados tangíveis no plano econômico. Pode-se observar isso quando se percebe que a velocidade de difusão de um novo método terapêutico depende da qualidade das relações entre os grupos de médicos. O capital social está para o crescimento econômico como a abertura de estradas está para o comércio.

O capital social pode ser tratado como uma categoria de bem público, já que seu uso se dá por diversas pessoas ao mesmo tempo, ou ainda, como um bem público de capital, uma vez que dá suporte a produção.

A relevância do capital social pode ser percebida através do exemplo do Grameen Bank, onde, num país com alto índice de inadimplência, conseguiu-se implantar um sistema de microcrédito altamente eficiente graças ao uso que se fez das redes de relações de pequenos grupos.

Já o conceito de bens relacionais, teve sua origem em Gui (Gui B., 1987) e remete a bens que só podem ser usufruídos em relação com outros indivíduos, isto é, não podem ser usufruídos sozinhos. A respeito da experiência que dá origem à reflexão sobre o assunto, podemos observar o fragmento que segue abaixo:

“O exemplo de bem relacional do qual partiu a minha reflexão (Gui B., 1987; 1994) é, no entanto, o patrimônio de conhecimento recíproco, de experiências comuns, de hábito de colaboração, que liga entre si um conjunto de pessoas que residem há muito tempo em casas vizinhas” (Gui B., 1999: p.118).

Assim, o convívio, as relações humanas geram um bem que só podem ser desfrutadas numa relação com o outro, seja num grupo de amigos, seja numa associação de bairro.

Cabe aqui uma ressalva sobre o uso do termo bem-estar conforme apresentado até aqui no meu trabalho. O termo bem-estar é entendido como sendo a satisfação auferida pelo consumo de bens materiais, quando digo que as empresas e os indivíduos se movem por um outro interesse que não o da maximização do bem-estar (ou lucro no caso das firmas), digo que estas discordam deste na medida em que este é entendido como aumento do bem-estar individual sem qualquer consideração sobre o bem-estar dos demais ou não considerando outro tipo de satisfação além daquele que pode ser medido em termos financeiros e auto-interessados.

Portanto, se alterarmos o conceito de bem-estar de tal forma que abranja outros tipos de realizações, não estamos mais falando do conceito que é tratado pelo pensamento neoclássico, mas de um conceito novo, derivado de uma nova concepção de bem. Assim, este novo tipo de bem-estar pode confundir-se com o que a EdC chama de realização do homem ou da consequência natural desta, segundo o movimento, a felicidade.

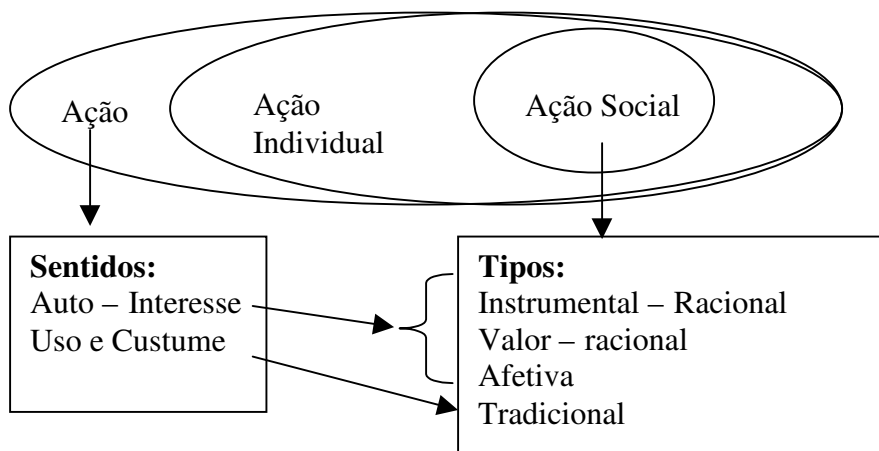
Capítulo IV. Um Confronto entre a ação dos agentes na EdC e a apresentada por Weber

Com base no que foi exposto até aqui, este capítulo tem por interesse discutir se a prática apresentada pela EdC consegue ser explicada a partir dos conceitos de Weber.

O raciocínio de Weber pode ser sintetizado da seguinte maneira: o conceito do qual ele parte é o da ação individual. A ação pode ter sentidos, isto é, pode ter como motivação o uso, o costume ou o auto-interesse. Uma ação passa de individual a social quando se orienta em função dos outros indivíduos. Essa orientação em função dos outros indivíduos pode ser de diversos tipos, a saber: instrumental-racional, valor-racional, tradicional ou afetiva. Esses tipos referem-se respectivamente a ações cujas motivações sejam o auto-interesse, um valor absoluto, a tradição ou as emoções. Essas motivações podem ser entendidas como a racionalidade que norteia os agentes.

Weber fala ainda de relações sociais, isto é, quando o comportamento de um ou mais indivíduos dentro de um grupo se dá em relação ao resto do grupo em termos de maximins. Ou seja, tendo em vista um comportamento esperado dos demais se toma uma determinada atitude, cujo sentido não está em si mesma, mas em maximizar os ganhos ou minimizar as perdas tendo em vista o comportamento dos demais.

Podemos dispor o pensamento Weberiano da seguinte maneira:



O auto-interesse expresso na racionalidade do tipo valor-instrumental pode ser entendido ao percebermos que de acordo com esse conceito, o indivíduo maximiza algum valor absoluto, o que não deixa de ser auto-interessado, mesmo que o valor seja filantropia, por exemplo. Isso ocorre porque o indivíduo continua aumentando seu próprio bem-estar.

No caso da ação afetiva, o raciocínio permanece o mesmo, já que o indivíduo atende a um impulso individual dos sentimentos e busca atendê-los.

Já no caso da tradição, a prática continuada no tempo determina que certas ações sejam praticadas sem reflexão, isto é, sem o cálculo de custo e benefício que caracterizaria o racional, o auto-interesse. Pela sua

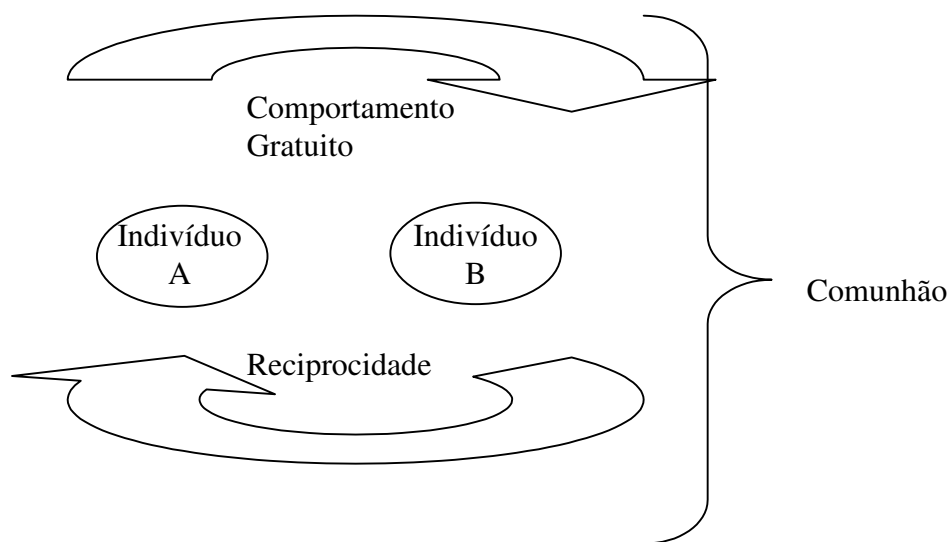
praticidade, o indivíduo se beneficia da prática corrente, sem dedicar tempo à reflexão do que seria ou não mais conveniente. Isso justificaria certas ações que não trazem aumento de bem-estar para o indivíduo, que seria um efeito negativo deste movimento positivo, que poderia decorrer da falta de reflexão no tempo.

Sobre o comportamento da EdC, podemos dizer que se fundamenta numa premissa de felicidade como resultado de doação. De acordo com seu raciocínio, o dar gratuito é fonte de felicidade e, portanto, condiciona a ação dos agentes. Essa doação concretiza-se numa cultura chamada a “cultura do dar”. A base do raciocínio está na gratuidade.

Contudo, a gratuidade gera também uma resposta, gera reciprocidade, portanto, não se trata somente de um esvaziar-se de todo comportamento egoísta, mas de criar toda uma rede de relações, chamada de “comunhão”, na qual os agentes colocados em condição de igualdade encontram a felicidade mútua.

Penso que poderia colocar nos seguintes termos a racionalidade da Economia de Comunhão:

Pressuposto: Comportamento gratuito gera outro comportamento gratuito.



Este comportamento gratuito surge como resultado da cultura do dar, síntese concreta da visão da doação como felicidade e ao mesmo tempo em que gera comportamentos gratuitos, também é gerada por eles, na medida que se trata de uma cultura. Uma vez que é estabelecida a reciprocidade, resultado do agir gratuito, cria-se um ambiente que sustenta todos os tipos de relações denominado comunhão. A comunhão pode ser entendida tanto como sendo o aspecto intrínseco de gratuidade presente em todas ações como o ambiente gerado pelo conjunto dessas mesmas ações.

A pergunta que agora segue é a seguinte: será o comportamento da EdC explicado pelos conceitos weberianos ou será algo novo para estes?

Tentarei nos próximos parágrafos confrontar o comportamento da EdC com aqueles contidos no pensamento de Weber.

Farei o primeiro confronto com o comportamento dito tradicional, isto é, com a ação social tradicional. Será que pode ser explicada nesses termos a racionalidade da EdC?

Há em toda empresa comportamentos baseado nos hábitos adquiridos ao longo do tempo o que podemos perceber desde a forma de dispor as cadeiras numa mesa de reuniões até a forma de dispor as salas em um edifício. Contudo, não podemos dizer que uma empresa qualquer se oriente pela tradição, pelo menos não no modo de produção capitalista. Isso se dá porque a empresa tem um fim claro de gerar ganhos, lucro, para os seus proprietários e essa atitude diante da realidade é refletida, ou seja, consciente em termos de ganhos ou perdas. Isso exclui uma atitude de um tipo inconsciente e sem sentido, que seria um dos casos extremos de comportamento do tipo tradicional. Contudo, mesmo as ações do tipo tradicionais mais convencionais, embora presentes nas empresas, não determinam seu fim último, que seria o de lucro. A busca do benefício máximo é notadamente uma ação que pondera fins, meios e conseqüências.

Podemos ver também de forma clara e simples que as empresas de EdC também não visam perpetuar nenhum tipo de comportamento com base no passado, ao contrário, apesar de utilizarem também destes comportamentos, têm um apelo maior ao futuro e a novidade, vistos como forma de progresso econômico.

Pretendo agora explorar a relação entre ação social afetiva e a EdC. É claro que as “relações de amor e ódio” fazem parte de toda organização humana e mesmo nas empresas observam-se certos comportamentos como estes. Contudo, estes não compõem o cerne da atividade empresarial. Seria, contudo, interessante nos perguntarmos se a EdC não propõe algum tipo de comportamento voltado a satisfação dos desejos de amizade ou aceitação que estão presentes em cada indivíduo e está colocando isso acima da racionalidade de cálculo presente nas empresas.

Esse argumento pode ser afastado quando percebemos a importância que o lucro tem dentro dessas empresas, o que as leva, nas devidas situações, a eliminar funcionários, ponto este em que se manifesta a preponderância da racionalidade de cálculo sobre a afetiva. A diferença se dá nas situações e na forma em que tais demissões são realizadas.

Agora, um ponto interessante é a relação entre a EdC e a ação social instrumental-racional. Este tipo de ação social é aquele que segundo Weber caracteriza o comportamento dos agentes econômicos. A

racionalidade seria expressa em função de um cálculo de custos e benefícios, devendo o agente maximizar o seu bem-estar e a firma de forma análoga seu lucro.

As empresas pertencentes à EdC maximizam seu bem-estar, ou lucro? Sim. Então elas podem ser identificadas como são todos os agentes econômicos e seu comportamento pode ser entendido a partir do conceito de racional-instrumental? Não.

A questão deve ser tratada de tal forma que considere como o bem-estar é considerado pela EdC.

Primeiro, deve-se observar que o termo utilizado pelos pensadores da EdC ¹² quando se referem ao fim último de uma empresa ou indivíduo, é o de realização. Entende-se por realização a felicidade atingida por cada indivíduo quando este consegue exprimir sua própria natureza. Por exemplo: a natureza de um veículo seria a de percorrer distâncias e carregar passageiros e seus pertences. Poderíamos dizer, para fins de ilustração, que um veículo se realiza quando carrega passageiros e seria em decorrência disso feliz. Claro que veículos não ficam felizes (pelo menos não por enquanto), mas podemos entender o pensamento da EdC e do MF, neste exemplo. Podemos apreender deste exemplo que os seres humanos teriam então uma natureza que lhes é própria e se realizariam quando a encontram e a exprimem. Para o MF esta natureza é a capacidade de doar-se.

Nas empresas de EdC não há nenhuma oposição à busca de bem-estar. Contudo, o conceito de bem-estar, entendido como bem-estar material, não abrange toda a natureza do indivíduo e da firma, mesmo quando o primeiro está exercendo o “papel” de agente econômico. Tão pouco o conjunto de bens que é factível para as empresas de EdC é igual ao do resto das empresas.

Ao invés de visar o aumento de bem-estar dos agentes econômicos, as relações econômicas para a EdC fazem parte de um todo maior que é a realização dos homens. O aspecto interessante dessa realização reside na afirmação de que esta está na doação. Contudo, não se trata de um simples esvaziamento de si que poderia ser individualista e até egoísta, mas em gerar comunhão, isto é, promover no outro através de gestos gratuitos, a abertura para que também ele se doe. Isso só pode ser entendido se notarmos que para o MF, os homens só podem realizar-se plenamente quando todos se reconhecerem como uma grande família.

A firma é a partir do ponto de vista da EdC um emaranhado de relações de doação em que cada um busca doar-se e recebe do outro o suficiente para si na doação dele. No caso da firma, a doação pode ser entendida como trabalho.

¹² Vide item 3.4 deste trabalho.

Na verdade, o pensar em si e pensar nos outros acaba sendo algo muito próximo. Pois, o princípio do “amor-evangélico” que está no cerne do MF, não exclui o cuidado de si, contudo, o cuidado do “outro” se torna igualmente importante já que só se pode se realizar ou ser feliz em comunidade, em família, o que o MF chama de comunhão. Mas isto não seria egoísta? Não recairíamos num tipo diferente de cálculo auto-interessado em que no lugar do próprio bem-estar estaria a própria felicidade expressa apenas em termos e condições novas? Sim, não fosse o detalhe de que todas estas ações devem ser gratuitas.

O ponto chave na discussão com a racionalidade instrumental é a gratuidade da EdC. Pois pelo que vimos até aqui, tal como na abordagem Weberiana, há na EdC um cálculo de custos benefícios, contudo, a noção de benefício é bem diferente, baseada numa noção de felicidade que ultrapassa os limites do bem-estar e exige um comportamento individual, mas não auto-interessado, se entendermos o auto-interesse como tem sido feito até aqui como mero egoísmo.

E um aspecto crucial do bem-estar auferido por esses comportamentos gratuitos é o de que este não é mensurável da mesma forma que o bem-estar conseguido com o consumo de bens, mas se aproxima de algo que é absoluto, como a correspondência a um valor, não existe mais ou menos bem-estar.

Contudo, toda essa discussão sobre a visão de mundo sobre a prática da EdC pode se tornar fútil se não a embasarmos em práticas concretas. A questão que desejei levantar é que para os participantes da EdC, a firma está inserida em todo um conjunto de relações e tem com estas relações de conseqüência, ao mesmo tempo que expressa destas aspectos específicos, inerentes ao processo produtivo.

Dizer que as empresas de EdC estão imersas e exprimem todo um conjunto de relações pautadas numa determinada visão de mundo não traz grandes novidades, uma vez que a firma do Modelo Neoclássico também está. Discutir até que ponto se observa tais comportamentos gratuitos tão citados neste trabalho, entendo que também é desnecessário, haja visto que para meu fim, basta a existência de exemplos e de um modelo ideal a ser buscado para analisar a possível falibilidade do modelo neoclássico em explicar estes comportamentos. De outra forma, deveríamos igualmente analisar de fato se as firmas maximizam lucro, o que para este trabalho não tem muito sentido.

A questão que devemos então responder para descobrir se as empresas de EdC se encaixam ou não no modelo neoclássico de maximização do lucro tendo por base o auto-interesse é observar o que elas então maximizam, se maximizam.

As empresas de EdC maximizam sim seus lucros, como foi colocado até aqui. O ponto que distingue essa maximização da realizada pelas empresas em geral é que nas empresas de EdC, o lucro faz parte de um

conjunto de objetivos que devem ser maximizados e não o único. O lucro não tem valor em si mesmo, mas enquanto parte fundamental de todo um conjunto de relações.

Assim, devido às relações sociais na qual está inserida e à visão de mundo que lhe é própria, as empresas de EdC entendem ser sua natureza e realização, o que confere felicidade aos seus empresários, a realização de todo um conjunto de objetivos, dentro os quais, o fundamental e que dá formato a todos os outros é a busca da unidade, expressa nos comportamentos de doação e relações de comunhão.

Assim, não podemos afirmar que como as outras empresas, as empresas de EdC seguem racionalidade do tipo racional-instrumental, devido ao fato de que esta presente na EdC a idéia de um objetivo superior ao da busca do lucro e da acumulação pura e simples.

A acumulação pura e simples é tida como racional-instrumental por que segue uma lógica de cálculo e obedece à máxima de quanto mais melhor, sendo o bem-estar, dentro de certos limites, algo mensurável. Já na EdC, o objetivo da unidade ultrapassa essa forma de cálculo, não é mensurável, é absoluto, um fim em si mesmo, o que o caracteriza como um valor, ao qual o lucro e a acumulação servem como meio.

Uma questão que poderia ser tratada é a de que se os relacionamentos gratuitos não poderiam ser tratados como bens, no formato dos bens relacionais. Assim, a comunhão seria entendida como um bem, a ser maximizado juntamente com o lucro.

Porém, mesmo no caso dos bens relacionais, não é possível medir esse “mais bem-estar”, ele não obedece a uma lógica de cálculo, de acumulação para a empresa, mas são realizados por si mesmos, em função do fim último da empresa, que na EdC, passa do combate à pobreza e vai até a busca da unidade. Assim, todos os bens e demais objetivos da empresa estão subordinados a um valor último, que é a busca da unidade.

No caso da comunhão, ela é levada a termo por si mesma, no intuito do agente de ter esse comportamento por ele mesmo.

É importante notar a importância dos bens relacionais no exemplo fornecido pela Prodiel, em que podemos observar que se a racionalidade da empresa se limitasse a um estrito egoísmo, não faria sentido buscar um contato com uma empresa que a havia tentado prejudicar. Porém, para chegar a um relacionamento positivo que gerasse a unidade, para obter um bem relacional, a empresa deu o que seria “um passo a mais”, além daquilo que concorreria para o seu bem-estar.

Assim, podemos dizer que as empresas de EdC não podem ser entendidas dentro do conceito de racional-instrumental devido à presença desse valor maior que norteia a EdC, a unidade, esse objetivo é buscado como um fim absoluto, sobre o qual não pesa a noção de cálculo.

Mas será que a presença do bem comunhão nas empresas de EdC não seria equivalente à idéia de valor no tratamento dado por Weber na racionalidade do tipo valor-instrumental?

A idéia de valor-razional nos diz que uma ação pode ser tomada de forma ponderada, calculando custos e benefícios, mas para atingir um objetivo escolhido, um valor, sobre o qual não será feito nenhum cálculo de custo e benefício. Então, a pergunta que fazemos para a EdC é se, no fundo, ela não seria instrumental-razional mas somente na medida em que busca maximizar os valores que lhe são inerentes. Se isto for verdade, os valores da EdC, a doação e a comunhão, seriam sempre maximizados, a despeito do custo ou benefício que podem causar por si mesmos.

Se entendermos a racionalidade do tipo valor-instrumental como sendo aquela que motiva o agente quando ele tem por interesse simplesmente comportar-se de certa maneira, sem levar em consideração o custo ou o benefício desse comportamento, podemos afirmar que este tipo de racionalidade é o que melhor se adequa à EdC. Na EdC, a cultura do dar, baseada na gratuidade procura gerar comportamentos gratuitos que tem como marca esta ausência de cálculo de custos e benefícios.

O fato dos agentes se comportarem desta maneira não pode ser explicado pela Teoria Neoclássica, dado que os agentes da EdC nem são auto-interessados, nem maximizam seu bem-estar. Os agentes da EdC buscam sim a satisfação do seu bem estar, porém, este está condicionado a um tipo de comportamento que deve ser levado a termo não pelo acréscimo de bem-estar que proporciona, mas por si mesmo.

Também não se pode afirmar que os agentes da EdC se comportam de forma egoísta, uma vez que o comportamento por eles estimulado busca gerar gratuidade.

Contudo, mesmo que para meus fins seja suficiente identificar a EdC com a racionalidade do tipo valor-instrumental, acho que cabem alguns questionamentos para uma futura análise dos conceitos Weberianos.

A decisão tomada pela fundadora do MF de permanecer em uma cidade em guerra não surgiu como uma demanda interior ao estilo dos imperativos kantianos, mas de uma escolha. Tendo nas mãos a possibilidade de partir, ela escolheu ficar porque achou isso superior, entendeu que lhe traria uma felicidade maior. Portanto, apesar de agir por um valor, há um movimento de cálculo, uma análise de custos e benefícios, que levou à escolha individual de um comportamento não-egoísta. E essa escolha parece ser uma

maximização de variáveis, no sentido de escolher o melhor comportamento, sendo o melhor aquele que trás mais felicidade.

Quanto à presença do termo “há liberdade” no nome da EdC, vemos a não obrigatoriedade da doação aos pobres e também a não obrigatoriedade de que os membros do MF aderissem à EdC. Assim, as primeiras empresas de EdC simplesmente acolheram uma proposta por entenderem que esta lhes parecia melhor do que a de permanecer no seu “regime normal” de funcionamento.

Portanto, mesmo que a idéia de valor seja importante na EdC, esta não é a mesma que está presente em Weber, para quem o valor é uma demanda interior ou que não é refletida, ou é deliberadamente escolhida como absoluta. No MF, a idéia de escolha é muito forte.

E não seria um pouco estranho chamar de valor-instrumental um comportamento deliberadamente escolhido todos os dias? Mesmo que o motivo da ação seja levar o comportamento a termo e não o seu fim em termos de bem-estar, se este comportamento é ponderado no meio de outros e escolhido como melhor, não pode ser tratado de forma simples como a escolha de um bem?

Entendo que dados os limites dos termos Weberianos, a melhor classificação dentro de suas categorias para a EdC é a de um comportamento do tipo racional-valor, o que é suficiente para desbancar a Teoria Neoclássica, porém entendo que um conceitos mais abrangentes de sentido da ação poderiam aproximar a EdC mais do que seria um comportamento de maximização, no sentido de escolher a melhor alternativa, mas não egoísta.

A questão principal nessa discussão entre o limite do que é racional-instrumental e o que é racional-valor é a definição do auto-interesse como único sentido para a ação refletida, tendo o agente de adotar um valor se quiser não agir de forma auto-interessada. Ele não pode simplesmente escolher dentre o universo de ações que lhe são possíveis doar um bem da mesma forma que escolhe possuir. Isso ocorre porque o único sentido, segundo Weber, possível neste caso é o auto-interesse.

É interessante perceber a presença do egoísmo anterior ao processo de escolha, como sentido, mas não concordo com a não existência de um “não-egoísmo” que pudesse ocupar o mesmo lugar do egoísmo como sentido da ação. Para não ser egoísta, o único caminho possível é depois de um certo ponto abandonar o processo de cálculo entre melhor ou pior e adotar algo como absoluto. É verdade que Weber salienta que casos limites de racionalidade-instrumental na prática não existem, mas mesmo assim, permanece a idéia de que ninguém pode simplesmente escolher doar, por doar.

Claro, é possível que alguém faça uma doação para se satisfazer e no fundo tudo volta ao egoísmo, porém, com esse conceito, não é possível que alguém aumente seu bem-estar simplesmente por doar. Doar não pode estar em pé de igualdade com o possuir, sem ser uma forma sofisticada deste? Por que doar não é uma escolha possível para os agentes? Isso tudo se deve ao reduativismo do comportamento humano a ações auto-interessadas e a uma concepção bem limitada de bem-estar.

Se imaginássemos uma racionalidade não-instrumental do tipo não-egoísta, poderíamos tratar a EdC como um agente maximizador de seu bem-estar, com o bem-estar definido em termos mais amplos, admitindo que doar pode ser possuir um bem, um bem que não pode ser consumido de forma auto-interessada, mas exige um agente capaz de agir e se satisfazer gratuitamente.

Neste caso hipotético, a EdC produziria outros bens além daqueles normais, isto é, bens relacionais e se comportaria em função de outros objetivos além do lucro, refletindo a preferência dos agentes que juntamente com o possuir encontram bem-estar no doar.

Capítulo V. *Uma comparação entre a racionalidade da EdC e a de Amartya Sen*

Sen aponta para a necessidade de incluirmos outros aspectos dos agentes na análise de sua racionalidade como forma de melhor entendermos seu comportamento. Segundo ele, muitos comportamentos

importantes para a análise econômica, principalmente quando tratamos de bens públicos, destoam de um comportamento do tipo egoísta e maximizador.

Esses comportamentos do tipo ético seriam classificados dentro de um tipo de ação cuja motivação é denominada compromisso. O compromisso é um tipo de comportamento do agente que não leva em consideração o cálculo de bem-estar, podendo, inclusive, agir em direção contrária a este.

Ele constrói seus argumentos a partir da importância que comportamentos do tipo ético têm tido para a economia desde Aristóteles e como esses comportamentos foram sendo esquecidos no decorrer do tempo. Este processo tem ocorrido de maneira mais intensa nas últimas décadas com o que ele chama de radicalização da abordagem engenheira da economia.

Como forma de reintroduzir a relevância dos comportamentos do tipo ético na análise econômica, Sen propõe novas categorias para analisarmos o comportamento dos agentes, a saber: realização de bem-estar, liberdade de bem-estar, realização de agente e liberdade de agente. Essas categorias nos permitem observar como os agentes agem no sentido do que Sen chama de êxito individual.

Penso que podemos expressar essas categorias no seguinte quadro:

Motivação	Comportamento	Métrica
Auto-Interesse	Realização de Bem-Estar	Êxito Individual
Auto-Interesse	Liberdade de Bem-Estar	Êxito Individual
Compromisso	Realização de Agente	Êxito Individual
Compromisso	Liberdade de Agente	Êxito Individual

Isso substitui segundo Sen a visão o formato limitado de análise do comportamento dos agentes fornecido pelo modelo Neoclássico:

Motivação	Comportamento	Métrica
Auto-Interesse	Maximização do Bem-Estar	Utilidade

Se a utilidade é uma coisa difícil de ser medida, tanto que os economistas parecem já ter abandonado completamente essa idéia, muito mais difícil será medir o êxito individual. Sen não tem o interesse de fornecer uma métrica no sentido quantitativo, mas busca apenas apontar que tanto o bem-estar quanto o compromisso são fonte de valor para o êxito individual, criando um conceito mais amplo do que aquele fornecido pelo bem-estar sozinho.

Agora, cabe analisarmos se a proposta de Sen de ampliação das fontes de informação sobre o comportamento dos agentes consegue fornecer categorias que expliquem o comportamento dentro da EdC.

A primeira vista, a análise de Sen pode explicar o comportamento da EdC a partir da idéia de compromisso, uma vez que o intuito do autor ao criar este conceito é exatamente o de incluir na análise a possibilidade de comportamentos do tipo ético. Cabe, porém, analisarmos isso de forma mais detalhada.

A questão levantada por Sen sobre a insuficiência do conceito de Ótimo de Pareto parece ser um ponto interessante no caminho que devo traçar para tentar explicar a EdC dentro das categorias assinaladas por Sen. A questão principal levantada por Sen contra a idéia de Ótimo de Pareto é a de que esta não leva em conta aspectos distributivos, tratando a questão da desigualdade como exógena aos agentes auto-interessados. Isso é igualmente inadmissível para a EdC, para quem o combate à pobreza faz parte da natureza da firma, sendo considerado como uma das metas a serem atingidas. Isso ratifica a relevância dos aspectos éticos na análise da racionalidade conforme colocado por Sen.

Todo o discurso sobre a relevância da ética e da pergunta socrática de como devemos viver parecem também pertinentes para a EdC, já que nas suas empresas, busca-se a execução de suas atividades como parte da realização última do homem, concorrendo para sua felicidade, ponto este que está relacionado à necessidade tão cara para Sen de se explorar de forma mais profunda as motivações dos agentes.

A respeito da questão levantada por Sen sobre os conceitos de escolha racional e preferência revelada, podemos notar mais um ponto comum entre a análise de Sen e a EdC. A EdC confirma o argumento de Sen sobre a impossibilidade de se encontrar o egoísmo como racionalidade simplesmente observando as escolhas dos agentes, uma vez que os agentes da EdC escolhem bens, como o combate à pobreza e relacionamentos gratuitos, que não seriam esperados de um agente maximizador e auto-interessado, se entendermos o auto-interesse como egoísmo. A EdC juntamente com Sen advoga em favor da determinação do que é racionalidade e da capacidade deste conceito de abordar comportamentos diversos do auto-interessado.

Para seguirmos nossa análise da EdC à partir dos conceitos de Sen, acho que é interessante buscarmos a presença dos dois tipos de comportamento que embasam a visão do autor: compromisso e simpatia.

Esses dois comportamentos podem dar origens a ações do tipo ético, a diferença crucial entre eles é que no caso da simpatia, essa ação é no fundo auto-interessada, uma vez que o agente entende o outro como uma extensão de si e sua utilidade é afetada pela do outro. Já no caso do compromisso, informações sobre o bem-estar não são relevantes para o agente.

À primeira vista, esses dois comportamentos podem ser encontrados na EdC, na mesma medida em que se encontram em praticamente todas as relações humanas, contudo, cabe aqui indagar qual é o comportamento que dá sentido às práticas da EdC.

A respeito da simpatia pode-se dizer que ela ocorre toda vez que os agentes participantes da EdC sobrepõe sua utilidade com a de um terceiro. É interessante indagar se dentro da EdC, os agentes não estão na verdade maximizando seu bem-estar, mas numa condição em que a utilidade de terceiros, os pobres, por exemplo, influencia a sua própria.

Apesar de isso poder de fato ocorrer, isto é, a ajuda ou o comportamento gratuito vir não pela gratuidade em si, mas pela simpatia, não é isso com certeza o que o ideal da EdC propõe.

Por comportamentos gratuitos deve-se entender comportamentos que não levem em consideração o próprio bem-estar e que ocorram não com base no cálculo, mas com base numa idéia de felicidade que passa pela doação. Resumidamente, podemos dizer que um agente da EdC não deve pensar em nada a não ser o bem do outro, podendo admitir situações em que ocorre perda de bem-estar.

Tão pouco pode o comportamento gratuito ser pautado numa espécie de instrumentalidade, em que o agir gratuito retorna para si numa outra ação gratuita, dessa forma, cairíamos no auto-interesse puro e simples, um tipo de utilitarismo.

O termo que parece exprimir melhor o comportamento gratuito dentro da EdC é o compromisso. O compromisso defendido por Sen como uma fonte importante de informações sobre o comportamento dos agentes parece cair como uma luva para explicar o que a EdC chama de comunhão e cultura do dar.

Estes dois comportamentos exaustivamente explorados na EdC, os quais tenho às vezes chamado de simplesmente comportamentos gratuitos ou capacidade de doação, parecem se encaixar bem dentro daquilo que Sen chama de ação com base na condição de agente.

A condição de agente, enquanto fonte de informações sobre o agente, diz que um agente pode se comportar de tal forma que para obter êxito, se realizar, se comporte em função de um valor absoluto, de uma causa ou mesmo em função de uma outra pessoa, mas sem levar em consideração o acréscimo ou o decréscimo de bem-estar que isto pode lhe causar. A condição de agente é uma fonte de informação distinta daquela que Sen chama de condição de bem-estar, que é aquela que fornece informações sobre comportamentos auto-interessados que visam maximizar o seu bem-estar.

Quando um agente da EdC entende que deve “doar sua vida” a um terceiro, seja num contrato, seja na assistência aos mais pobres, podemos dizer, que ele se comporta com base no que Sen chama de compromisso. Nesse caso, o seu bem-estar não é algo que entra no cálculo da ação, ele agirá assim quer seja correspondido, quer não, ou ainda, agirá assim independente dos resultados.

Mas qual é o compromisso da EdC, ou melhor, com quem é o compromisso da EdC? Qual a causa última que determina os comportamentos que lhe são característicos?

No caso da EdC, o compromisso é firmado com o que o MF chama de unidade. A unidade, ideal último do MF. A unidade é difícil de ser expressa, mas, podemos dizer que a grosso modo, ocorre quando uma ou mais pessoas se reconhecem como uma única família e criam relacionamentos recíprocos de gratuidade, de amor, entendido como doação, e alcançam, dessa maneira, felicidade.

Dessa maneira, podemos entender que a EdC faz eco à crítica de Sen ao conceito de racionalidade presente no modelo neoclássico, afirmando os conceitos daquele em detrimento daqueles do *mainstream*.

Mas como o próprio Sen adverte, em um agente não obtemos apenas um tipo de informação, mas temos presentes em maior ou menor medida, aquelas que referem à condição de agente e à condição de bem-estar.

E a respeito da sua condição de bem-estar? A EdC também tem comportamentos do tipo auto-interessado, buscando a maximização do bem-estar?

Sim, podemos observar isso no ambiente competitivo que é mantido entre essas empresas, dentro do qual cada uma busca aumentar o seu espaço ou ainda nos funcionários, quando disputam entre si postos mais altos na hierarquia. É claro, que mesmo nesses casos, busca-se viver aquilo que a EdC chama de comunhão, buscando não colocar a busca do bem-estar acima do compromisso do movimento.

E mesmo a busca do lucro é entendida não somente como acumulação per si, mas como uma forma mais eficiente de fornecer recursos para o combate à pobreza ou simplesmente como forma de fornecer mais

recursos para a felicidade dos proprietários, não sendo um valor por si mesmo, mas instrumento, uma vez que até os acionistas devem agir em função da unidade e, portanto, de um compromisso.

Mas também nas empresas de EdC está presente a idéia de maximização de lucro e de geração de renda para seus participantes enquanto uma necessidade para o bem-estar destes. Assim, podemos observar que, nesta medida, também se fazem presentes na EdC comportamentos auto-interessados, isto é, ações voltadas para a maximização do bem-estar.

Vemos que pelo que tenho dito até aqui, a EdC corrobora a análise de Sen e aponta para a necessidade de um conceito de racionalidade mais sofisticado do que aquele presente na Teoria Neoclássica. Resta porém, observarmos mais um aspecto dos conceitos de Sen: liberdade.

Sen faz questão de enfatizar a importância da liberdade de escolha entre bens para a maximização de bem-estar e também a liberdade para assumir este ou aquele compromisso. Neste caso, temos mais um ponto comum entre o autor e a EdC, ou melhor, podemos encontrar em Sen categorias para explicar a EdC.

Na EdC, a idéia de liberdade é muito forte, haja vista a liberdade no valor e nas condições de contribuição para os pobres. A valorização deste aspecto por parte da EdC se dá pelas mesmas razões pelas quais Sen atribui um valor para o êxito individual associado com a simples existência de liberdade, que é o fato da liberdade ser um valor em si mesma.

Assim, podemos dizer que a EdC pode sim ser explicada por uma racionalidade como a proposta por Sen que leva em considerações também aspectos éticos. Esta racionalidade vai contra aquela da teoria Neoclássica e nos permite prever mais comportamentos do que esta, tendo em vista o exemplo da EdC.

Entendo que o exposto promove a necessidade de abandonarmos um conceito de racionalidade estritamente egoísta e também nos permite trabalharmos com novos conceitos como os propostos por Sen.

Mas como seria, de forma sintética, uma análise da racionalidade da EdC através destes conceitos. Pretendo com o quadro abaixo mostrar, de forma simples, como seria a análise de comportamento dos agentes com base neste novos conceitos:

Motivação	Comportamento	Métrica
Auto-Interesse	Realização de Bem-Estar – competição interna e externa, maximizaçãodos lucros, etc...	Êxito Individual / Felicidade

Auto-Interesse	Liberdade de Bem-Estar– Possibilidade de escolher entre fornecedores, funcionários, etc...	Êxito Individual / Felicidade
Compromisso	Realização de Agente - Unidade	Êxito Individual / Felicidade
Compromisso	Liberdade de Agente – Unidade como ideal escolhido	Êxito Individual / Felicidade

Com base no quadro acima, que poderia ser definido como quatro fontes de informação sobre a EdC, podemos ter uma idéia daquilo que é esperado de seu comportamento, uma vez encontrada as motivações dos agentes. Assim, podemos agora, ao olhar para a EdC, esperar não somente um comportamento auto-interessado e maximizador mas também comportamentos baseados na gratuidade, que contrariam o aspecto egoísta da Teoria Neoclássica e que jamais poderia, por este motivo, ser previstos por ela.

Capítulo VI. Conclusão

O intuito deste trabalho foi o de buscar uma evidência que contestasse a capacidade de previsão da Teoria Neoclássica e demonstrar que esta falha ocorre porque o modelo defendido pela teoria assumiu um pressuposto muito forte de que os agentes só agem de forma egoísta.

Se assim consegui, podemos dizer que a afirmação de Friedman de que não há necessidade que os pressupostos tenham correspondência com a realidade causa sim alguns problemas e o principal deles é que o modelo acaba não conseguindo prever certos comportamentos. Pode-se defender Friedman dizendo que os exemplos que fogem à regra do comportamento egoísta são muitos poucos e representam algo marginal do comportamento dos agentes em geral. Sim, isso é verdade, contudo a formulação de novas políticas públicas ou de novas organizações sociais, depende exatamente das excessões e da expansão destas. Pois se as políticas atuais têm se mostrado ineficientes em determinadas questões como as relacionadas à pobreza, precisamos de coisas novas. E se nosso modelo só prevê as que enxergamos aos montes, os problemas que temos hoje, presentes nesses modelos, permanecem sem solução.

Nisso vejo a importância de se estudar um caso como a EdC. Mostrar que existem comportamentos alternativos aos previstos pelo modelo Neoclássico não é mandá-lo à masmorra, desprezando décadas de trabalho árduo de vários economistas, mas sim, encontrar para os problemas que este modelo não resolve, soluções. E por fim, criar um novo modelo, não em detrimento deste ou daquele, mas à partir daquilo que tem sido bem sucedido, somar forças.

Assim, tentei demonstrar que o Modelo Neoclássico falha ao partir do pressuposto de que os agentes sempre maximizam seu bem-estar agindo de forma auto-interessada. Na verdade, conforme tentei demonstrar, eles algumas vezes não são auto-interessados e outras também não maximizam seu bem-estar.

Essa demonstração da presença de comportamentos não egoístas, eu a fiz em duas etapas. Primeiro busquei analisar o comportamento da EdC à luz de Weber. A análise a partir de Weber é interessante porque este autor admite a possibilidade de outros tipos de racionalidade que não a que ele denomina racional-instrumental que ele identifica com o comportamento econômico. A existência de um comportamento econômico que não seja do tipo racional-instrumental já questiona por si só a Teoria Neoclássica. Mais ainda quando esse comportamento encontrado é nortado por um valor que demanda um comportamento não-egoísta, como tentei explicar, com algumas ressalvas, a EdC a partir das categorias de Weber.

Num segundo momento, busquei a análise a partir dos conceitos de Sen. Este é um autor cujo trabalho se opõe à Teoria Neoclássica no que concerne ao entendimento do comportamento dos agentes. Para Sen são possíveis comportamentos não auto-interessados. Assim, bastou-me tentar exemplificar com a EdC a validade dos argumentos de Sen, que por si só já demandam um agente que se comporte de forma mais complexa. Para Sen, os agentes tem várias fontes de informação a partir das quais toma suas decisões, sendo que entre estas é importante frisar os compromissos morais que levam à ações de cunho ético.

Por fim, tentei dizer, concordando com Sen ou usando os conceitos de Weber que existem sim comportamentos não egoístas no campo econômico e que estes não podem ser previstos pelo Modelo Neoclássico porque seu pressuposto sobre o auto-interesse dos agentes é um fator limitante.

A coisa mais importante que a EdC fornece hoje para a Teoria Econômica é, do meu ponto de vista, a capacidade de exercer as atividades que são pertinentes à Economia no que tange à produção de bens num ambiente ético e harmônico. Sem aparente perda de produtividade, as empresas da EdC demonstram que é possível promover através da Economia relações sociais positivas ao mesmo tempo em que se responde a importantes questões sociais.

Assim, fica deste trabalho a necessidade de que o *mainstream* da Economia adote conceitos mais amplos sobre o comportamento dos agentes, para que este possa ser previsto com mais acuracidade. Esta melhor previsão não é necessária somente para melhor compreender a realidade, mas também pra influir sobre ela em questões que são altamente pertinentes para a Economia, como a desigualdade, a corrupção e potencial dos comportamentos éticos de enfrentarem essas situações.

BIBLIOGRAFIA

BRANDALISE, Luis (2003), Tese de Doutorado defendida na USP: “O Lucro nas Empresas de Economia de Comunhão”

BRUNI, Luigino (Org.); LUBICH, Chiara; ARAÚJO, Vera; FERRUCCI, Alberto; BUCKART, Hans; MOLTENI, Mario; GUI, Benedetto; ZAMAGNI, Stefano (1999) *Economia de Comunhão: Uma Cultura Econômica em Várias Dimensões*, Tradução, São Paulo, Editora Cidade Nova, 2002.

LUBICH, Chiara (1991); *A Aventura da Unidade*, São Paulo, Editora Cidade Nova

COSTA, Rui; ARAÚJO, Vera; BIELA, Adam; SORGI, Tomasso; GUI, Benedetto; FERRUCCI, Alberto (1998). *Economia de Comunhão: Projeto, reflexões e Propostas para uma Cultura de Partilha*, 2ª edição, São Paulo, Editora Cidade Nova.

FRIEDMAN, Milton (1953), *Ensaio de Economia Positiva*, Edições Multiplic, ano 1, nº 3, 1983.

WEBER, Max; *Economia e Sociedade*, Brasília, Editora Universidade de Brasília, 1999.

SAMUELSON, Paul A e NORDHAUS, William D (1948), *Economia*, 16ª edição, 1999, Portugal, Ed. Mc Graw Hill.

SEN, Amartya K. (1987) *Sobre Ética e Economia*, São Paulo, Companhia das Letras, 1999.

SEN, Amartya K. (1978). *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory*, London: Oxford University Press.

VANDELEENE, Michel (2003). *Ideal e Luz*, São Paulo, Cidade Nova.

