

Capítulo 1 – Pressuposto comportamentais da economia neoclássica

Este capítulo consiste em delinear a importância dos pressupostos comportamentais da economia neoclássica, a partir da análise do *homo economicus*.

Nosso objetivo é discutir a análise econômica que se faz a respeito do comportamento humano, admitindo como pressuposto o auto-interesse e racionalidade econômica. A partir deste capítulo conceituaremos o que os que conhecemos como homem econômico e outros pressuposto relacionados a ele da teoria econômica e as principais idéias filosóficas que esta intrinseca nesta concepção comportamental do economistas neoclássicos.

O Homem Econômico Racional

A economia positiva, em termos metodológicos, caracterizou-se por admitir um modelo de ação racional, no qual procura-se explicar a conduta econômica a partir do individualismo metodológico, assumindo a onisciência dos agentes, capacidade de mensuração subjetiva, maximização da satisfação, equilíbrio prévio dos mercados etc.

Esses fundamentos metodológicos se tornaram a base para a elaboração da microeconomia neoclássica ao longo dos século XIX e XX. Assim sendo, nos propomos a discutir as origens e os pressupostos comportamentais da teoria econômica, no que refere-se ao homem econômico, apresentando os objetivos do modelo abstrato da conduta humana baseada nos fins auto-interessados e racionalidade instrumental.

Na evolução da economia a versão do homem econômico está atrelada a junção entre a filosofia utilitarista e a teoria econômica. J. S. Mill, J. Bentham, James Mill. D. Ricardo foram os porta vozes desta era neoclássica. A partir de então o homem foi concebido pelos utilitaristas , como um ser dotado de desejos e vontades. Tratava-se de um “animal” complexo cujo comportamento poderia ser explicado pelo auto-interesse sujeito a leis empíricas . Em outra palavras, podemos afirmar metodologicamente, que o indivíduo maximizador foi tomado

como unidade do sistema econômico, onde a partir dos pressupostos comportamentais poderia explicar os fenômenos econômicos e sociais.

No início do século XX, inicia-se uma forte inspiração do Positivismo na Ciência, de tal modo que o método científico tornou-se a base para qualquer ciência, seja natural ou social. A Economia entra nesta nova onda de abstração e tem que definir seus métodos. A finalidade era construir um modelo de seu objeto de estudo, o ser humano que pudesse sustentar toda a teoria de forma consistente e positiva. A teoria da utilidade foi a vitória do positivismo, de tal forma que caracterizou-se como neutra quanto ao padrão de comportamento auto-interessado.

Neste contexto, julgamentos de valor não são compatíveis com o modelo neoclássico de maximização da utilidade. Isso no faz com que lembremos brevemente, do debate Positivismo versus Normativismo e a procura cada vez maior pelos economistas de formar uma teoria econômica, isto é, “neutra” de julgamento de valor.

Essas abstrações, quanto a conduta humana, tornavam-se necessárias para que os economistas pudessem explicar a partir de tais pressupostos os fenômenos econômicos, afim de explicar um padrão específico de comportamento através de leis científicas. O homem econômico não era real, mas necessário para a construção lógica de um modelo, permitindo a partir de então, expressar quantitativamente as ações econômicas orientadas por meio do raciocínio que visam adaptar otimamente meios ao fins.

Os pressupostos das ações lógicas na economia clássica são também psicológicas. Pareto (1984,p.29) explica que a Psicologia é evidentemente o fundamento da Economia Política e de modo geral de todas as ciências sociais. As ações lógicas dominam a esfera da economia. Para explicá-las convém fazer uma relação entre os gostos dos indivíduos (fato subjetivos) e suas condutas no mercado (fatos objetivos). Para os economistas neoclássicos, o modelo de maximização da utilidade se tornou necessária para expressar os gostos em cálculo. Pareto conclui que “ a teoria da ciência econômica adquire assim, o rigor

da mecânica racional, ela deduz seus resultados da experiência sem fazer intervir nenhuma entidade metafísica”.

Os fundamentos do tipo “comportamento empresarial é racional”, “ os consumidores ordenam as suas preferências de modo consistente”, tem a sua importância empiricamente, tornando-se uma ferramenta que requerem comproabilidade por meio de previsões. Os economistas neoclássicos têm a noção de que os pressupostos comportamentais da teoria econômica não são verdadeiros, mas recomendam que seus modelos sejam idealizados através de hipóteses testáveis para ser aplicada a qualquer experiência de observações de fatos.

John Stuart Mill justifica os fundamentos da metodologia econômica do homem econômico , afirmando que o método dedutivo para economia, representa o isolamento das diversas motivações humanas, para que se pudesse a partir de então deduzir resultados econômicos através de uma única motivação. “ A combinação de raciocínio a priori a partir de preposições gerais com verificação específica, isto é, o método dedutivo direto, que provou ser tão bem sucedido na física matemática é prescrito para a economia política” (Mill,1976, pp.321).

Para alguns a figura do homem econômico surge pela primeira vez, na obra de Economia Política de Mill que foi o sintetizador dos pressupostos básicos da teoria econômica. Mill traça algumas críticas ao homem econômico e neste sentido teremos a preferência de tratá-las num outro tópico deste trabalho, mas neste momento vale a pena dizer que Mill está consciente de que a sociedade não se limita ao auto-interesse, ele usa deste componente para formalizar e sintetizar a teoria econômica: “não porque todo economista político seja sempre tão ridículo a ponto de supor que a humanidade assim se constitui, mas porque esse é o modo pelo qual a ciência deve necessariamente proceder” . (Mill.J.S 1836:301).

De acordo com Robbins, de fato a economia envolve elemento de natureza psicológica. Num dos itens de sua obra do *Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (1932), “ Economia e Psicologia”, Robbins não sustenta a idéia de uma doutrina psicológica para a ciência econômica. Existem na teoria econômica subjetividade de cunho psicológico, como já foram citados em vários

textos: hedonismo psicológico; as teorias de dor e do prazer de Jevons; a concepção do homem como máquina de prazer e dor de Edworth (Robbins, 1932, pp.84-85). No entanto, Robbins ressalta que a economia não precisa de uma doutrina particular: “ tudo fica englobado na idéia das escalas de valoração, em que diferentes bens tem usos diferentes, a ação de formar que, em uma dada situação uma será preferida à outra e em bem ao outro”.

A economia propõe-se em explicar aspectos da conduta humana, assim Robbins conclui que para explicar o comportamento econômico devemos incluir elementos psicológico, “O que é relevante na ciências sociais é não se os juízo de valor estão corretos no sentido último da filosofia do valor, mas se eles são feitos e se são elos essenciais da explicação casual “. (Robbins, 1935, pp.89-90).

Com o mesmo aporte teórico, Giannetti qualifica o Homem Econômico de tipo psicológico, como uma primeira versão de origem envolvendo o aspecto da motivação. O auto interesse tem um significado forte na teoria econômica, como busca de fins egoístas, ressaltando o aspecto do hedonismo psicológico, ou seja, a tendência a considerar que o prazer individual é a finalidade da vida.

A presença dos pressupostos comportamentais de natureza psicológica na teoria econômica fica evidenciado no trabalho apresentado por Jevons (Brief Account of General Mathematical Theory of Political Economy, Journal of The Statical Society of London, 1866): “ Uma verdadeira teoria da economia só poderá ser obtida se retornamos as grandes fontes originais da ação humana – os sentimentos de dor e prazer. Existem motivos quase sempre presentes entre nós, surgindo da consciência , da compaixão, ou de alguma fonte moral ou religiosa, (mas esse são motivos que uma teoria geral da economia), não pode e nem pretende considerar. Eles permanecerão para nós, como forças excepcionais e perturbadoras; eles devem ser considerados, se é que venham sê-lo, por outro ramos mais apropriados do conhecimento (282)”.

Neste contexto vale a pena ressaltar que a corrente marshalliana rejeita a definição à ciência econômica proposta por Jevons, a partir do postulado do “homem econômico”, a respeito da “mecânica da utilidade e do auto-interesse”. Marshall definiu a economia como um o estudo da humanidade nos assuntos

práticos da vida comum, num dos apêndices do *Principles* (1920), ele afirma que “o elemento humano, em contraste com o (elemento) mecânico, está assumindo um lugar cada vez mais destacado na ciência econômica”. Em outras palavras Marshall quando crítica a definição do que é ciência econômica para Jevons, ele quer dizer que a economia trata-se muito mais da capacidade dos agentes tomarem iniciativas práticas na vida moderna do que agir somente com o egoísmo propriamente dito. A crítica de fundamenta num certo psicologismo da teoria econômica.

O homem econômico do tipo racional seria uma segunda versão, que diferencia-se da versão original neoclássica. De tal modo que o foco desloca-se da motivação para o componente racionalidade. Nesta segunda versão enfatiza-se a racionalidade da escolha, ou seja, o auto-interesse é concebido como escolha que se revela a partir da preferência revelada na ação (Samuelson, 1948). A racionalidade do agente se liga a relação entre meio e fins, entre ações e satisfação de desejos. A partir de agora elimina-se alguns aspectos da noção do auto interesse, ou seja, com a racionalidade da escolha não mais importa considerações de carácter ético (egoísmo) ou psicológico (hedonismo). Em outras palavras, o que queremos dizer é que se a satisfação da minha família, dos meu amigos de trabalho/clube ou até o bem estar de outras pessoas, fazem parte das minha preferências, então elas pertencem ao meu auto-interesse individual. Vale a pena ressaltar que na histórica econômica foi Lionel Robbins que fez a primeira distinção entre o homem econômico do tipos lógicos e psicológicos, isto fica evidenciado na sua obra *Na Essay on teh Nature and Significance of Economic Science* (1932), quando afirma que a ciência econômica estuda o comportamento humano como o relacionamento entre fins dados e meios escassos que tem usos alternativos.

A versão do tipo lógico permitiu uma construção analítica do comportamento econômico, no sentido de qualificar as previsões. As hipóteses econômicas não deveriam ser refutadas por interferências não-econômicas. Assim Marin Hollis afirma que a economia é o estudo não do homem geral, mas do homem econômico (1977):

“As previsões , portanto, referem-se aos valores verdadeiros das variáveis dados o comportamento racional e ceteris paribus. Vale a pena acentuar que o pressuposto de racionalidade não é meramente outra condição de ceteris paribus. Mesmo que todas as influências externas fossem eliminadas e todos os valores observados das variáveis ajustados para adequar-se à teoria, o comportamento irracional, resultante, por exemplo, de um ordenamento inconsistente de preferências, tornaria a previsão impossível. Podemos colocar essa nova qualificação dizendo que a economia é o estudo do homem econômico racional”.

Hollis (1977) traça um retrato direto do homem econômico racional qualificando-o de uma da seguinte forma:

“O homem econômico não é alto, nem magro, casado ou solteiro . não se esclarece se ele gosta do seu cachorro, espanca a mulher ou prefere jogo de dardos à poesia. Não sabemos o que deseja; mas sabemos que, o que que seja, ele maximiza impiedosamente para obtê-lo. Não sabemos o que compra, mas temos a certeza de que, quando os preços caem, ele ou redistribui o seu consumo ou compra mais. Não podemos adivinhar a forma da sua cabeça, mas sabemos que suas curvas de indiferença são côncavas em relação à origem. Pois em lugar de seu retrato, temos um retrato falado (com traços gerais). Ele é filho do iluminismo e, portanto, o individualista em busca de proveito próprio da teoria da utilidade”.

O autor traça as principais características do homem econômico, no sentido de fundamentar o caráter maximizador, onde toda a teoria econômica foi construída. A racionalidade da teoria econômica, segundo o autor , está baseada no comportamento racional maximizador, sendo atribuído dois papéis essenciais ao homem econômico:

- O Primeiro, vincula-se a teoria aos fatos. As ações do homem econômico podem ser previstas, ou seja todo modelo prevê a sua ação racional. E a racionalidade é maximizar a sua utilidade, através da revelação das suas preferências. Assim o homem econômico racional é abstraído dos reais participantes do mercado com o auxílio de pressupostos gerais sobre o comportamentos humanos.

- O segundo papel que Hollis destaca é que o homem econômico fornece uma válvula de escape para uma teoria cuja as previsões falham, principalmente no que diz respeito a condições não econômica, concebidas como irracionais. Neste sentido, explanaremos posteriormente as objeções e alternativas ao comportamento econômico individual.

A imagem do homem econômico esteve sempre presente na teoria neoclássica, como agente dotado de preferências bem comportadas e amplo acesso às informações do mercado. Nosso trabalho a partir de então, consistirá em evidenciar as limitações desse modelo, fundamentando mais especificamente o comportamento humano admitido pela economia neoclássica e as críticas existentes em relação a ele.

Pressupostos da Economia Neoclássica

Surgida em 1871, a economia neoclássica coloca em xeque as teorias da escola clássica no que refere-se a teoria do valor. A escola clássica incorporou em sua análise econômica a teoria do valor trabalho, assegurando que o valor de troca dos bens nos mercados era dado pelos custos de produção, ou seja, a quantidade de trabalho utilizada no processo produtivo. Os economistas clássicos, em especial Ricardo, Mill e Marx, voltaram sua atenção para a produção, deixando de lado alguns aspectos como o estudo da demanda e a sua relação com o sistema produtivo.

Os problemas metodológicos não giravam somente em torno da teoria do valor, mas também na concepção e características fundamentais da definição da Economia, enquanto ciência. A economia deixa de ser somente concebida como estudo da produção da riqueza, mas também passa a ser aceita como a ciência de alocação de recursos escassos a fins alternativos, levando em consideração as necessidades e os planos de ação dos agentes econômicos . “ *Necessidades, esforços, satisfação: esse é o âmbito da Economia Política*” (*Economic Harmonies – Frederic Bastiat*).

Na revolução marginalista a teoria do valor é concebida como subjetiva, pois depende dos desejos de cada indivíduo envolvendo a escolha na margem.

Assume como o princípio a utilidade marginal, e neste contexto, a economia passa também a ser definida como a ciência da escolha, como defendeu Lionel Robbins: “*É a ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre fins e meios escassos que tem usos alternativos*” (*Essay- Robins, 1932*). Em outras palavras, Robbins quer dizer que a economia neoclássica passa a ser caracterizada pelo individualismo metodológico, que exige que as explicações dos fenômenos econômicos sejam baseadas nas ações individuais.

Neste período, a presença da matemática se tornou crucial na economia para a mensuração de vários estudos empíricos. Para Jevons, por exemplo, a economia seria passível de tratamento matemático: “*Parece-me que nossa ciência deve ser matemática, simplesmente porque lida com quantidades*” (*Teoria Econômica Política – Jevons*). Tem-se a impressão de que matemática foi o instrumento utilizado pela análise econômica para eliminar ou amenizar elementos subjetivos na teoria (Samuelson, 1947).

Os trabalhos dos precursores matemáticos da revolução marginalista, foram de grande importância na utilização das técnicas modernas de análise de demanda e oferta. Gossen, desenvolveu uma teoria econômica subjetiva, levando-se em consideração o cálculo hedonista de prazer e dor, antecipando o conceito de utilidade marginal, sintetizado posteriormente por Jevons. Cournot por sua vez, antecipou o tipo de análise desenvolvida por Marshall, utilizando o conceito de demanda como curva inversa relacionada como preço: $D=F(p)$, posteriormente disseminada por Jevons, Walras e Pareto.

Samuelson, considerado um economista-matemático que muito contribuiu para a síntese da teoria neoclássica, reforça a importância da matemática na Economia. Para ele, “*a economia estava esperando pelo beijo revigorante do método matemático*” (*Economics in the golden Age: a personal memoir, p.10 – Samuelson*). Isto quer dizer que o autor expressa o seu forte desejo no emprego da linguagem matemática na economia neoclássica, porque seria possível compreender de forma mais clara os aspectos subjetivos da teoria econômica. Assim o uso da matemática no emprego da definição do conceito de equilíbrio, da problemática da formação de preços no sistema produtivo e a sua relação com

a utilidade, foram os pontos cruciais de pesquisa que impulsionaram toda uma geração de economistas, a fundamentarem os seus argumentos quanto a teoria econômica neoclássica.

As três primeiras publicações econômicas no final do século XIX, respectivamente representadas por Jevons, Menger e Walras¹, se tornaram o ponto de partida para a fundamentação da teoria neoclássica. Reconhecemos que as três obras dos respectivos autores, apresentam diferenças nas análises desenvolvidas, mas também pontos em comum que é o que nos interessa nesta seção. (Hunt & Sherman, 1997).

Os três autores entendem o sistema econômico composto por um grande número de firmas e consumidores, onde as vendas e compras de cada unidade individual são pequenas em relação ao volume agregado de transações, de tal forma que as ações individuais dos agentes não interfere nas mudanças dos preços no mercado, ou seja, nenhuma ação individual consegue afetar os preços do mercado, porque mantém uma participação muito pequena. Bens homogêneos, concorrência perfeita, informações simétricas dos agentes sobre os preços, maximização da utilidade dos consumidores e a livre entrada no mercado de consumidores e vendedores no longo prazo, foram as principais hipóteses para modelagem da teoria neoclássica. (Pindyck e Rubinfeld, 1999).

Os pilares metodológicos da teoria neoclássica ficam evidentes, quando Hahn é mencionado na obra de Samuelson (Fundamentos da Análise Econômica, 1997, pp.9), onde acontece a classificação do termo neoclássico que se relaciona a de três elementos básicos: “ 1º) utilizar o reducionismo no sentido de focar as explicações para os fenômenos a partir da ação individual; 2º) utilizar axiomas de racionalidade; 3º) acreditar que a noção de equilíbrio é requerida e que os estudos dos estados de equilíbrio é útil” (Hahn, F., *Equilibrium and Macroeconomic Theory*).

¹ William Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, 1.º ed. (Londres Macmillan, 1871); Karl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (Viena: Braumüller, 1871), traduzido para o inglês com o título *Principles of Economics* (Nova Iorque: Free Press, 1950); Léon Walras, *Éléments D'économie politique pure* (Lausanne: Corbaz, et Cie, 1874), traduzido para o inglês com o título *Elements of Pure Economics* (Homewood, Ill.: Irwin, 1954).

Dada a incorporação da análise a teoria subjetiva na teoria neoclássica, passa-se a tratar necessariamente do estudo da demanda ou da ação humana, onde os agentes agem com o propósito de alcançar objetivos estabelecidos em seus planos de ação. Esse carácter subjetivo, quer dizer que o valor dos bens depende necessariamente da utilidade ou das necessidades que as pessoas têm em adquiri-los. O valor de um bem depende de cada pessoa. As necessidades e desejos humanos são ilimitados, este aspecto fica muito bem evidenciado na afirmação de Marshall:

“As necessidades e os desejos humanos são inúmeros e de várias espécies; mas, geralmente, são limitados e suscetíveis de serem satisfeitos. Na verdade, o homem incivilizado não tem mais necessidades do que o animal, mas à medida que vai progredindo, elas aumentam e se diversificam, ao mesmo tempo que surgem novos métodos capazes de satisfazê-las. Passa a desejar não apenas um maior quantidade das coisas que está acostumado consumir, como também deseja que essas coisas sejam de melhor qualidade; deseja maior variedade, bem como coisas capazes de satisfazer as novas necessidades que vai adquirindo” (Marshall, *Princípios de Economia*, 1996).

Os bens constituem-se, de acordo com os neoclássicos, na fonte última de prazer, assim Jevons explica:

“É difícil sequer conceber uma unidade de prazer ou desprazer; contudo, é a quantidade desses sentimentos que nos instiga continuamente a comprar e vender, tomar emprestado e alugar, trabalhar e descansar, produzir e consumir; e é com base nos efeitos quantitativos de tais sentimentos que devemos avaliar suas quantidades comparativas” (Jevons, *Elements of Pure Economics*, 1954).

Além das preferências individuais, o valor de um bem varia com a sua escassez. Os consumidores maximizam a utilidade, quando as primeiras unidades disponíveis são utilizadas para satisfazer as necessidades mais prioritárias. Conforme aumenta a quantidade de bens disponíveis, estes serão alocados para fins menos prioritários, diminuindo assim o seu valor. O valor de uma unidade a mais de um bem é dado pela importância da próxima necessidade a ser satisfeita com ela. Eis aí o princípio da utilidade marginal decrescente, exposto por Jevons

que afirma que o consumidor maximiza a sua utilidade porque ele *“obtem tais quantidades de mercadorias que os resultados finais das utilidades de um par qualquer de mercadorias são inversamente proporcionais às relações de trocas(preços) da mercadorias²”*.

Marshall, o fundador do equilíbrio parcial, se propôs a analisar a oferta e demanda de um produto isolado. Neste contexto também utilizou o conceito de utilidade para explicar sobre as necessidades humanas: *“ há um variedade infinita de necessidade, mas há um limite para cada necessidade separado. Essa tendência comum e fundamental da natureza huma pode expressar-se na lei das necessidades saciáveis, ou da utilidade decrescente, assim: a utilidade total de uma coisa para alguém (isto é, o prazer total ou outro benefício que ela lhe proporciona) cresce a cada momento que se verifica na quantidade que ele dispõe dessa coisa mas não tão depressa quanto aumenta o seu estoque. Se a sua disponibilidade da coisa aumenta numa taxa uniforme, o benefício derivado dela aumenta numa taxa decrescente. Em outras palavras, o benefício adicional que alguém extrai de um dado aumento da disponibilidade de uma coisa, diminui a cada aumento da quantidade que ele já possui”*. (Marshall - *Princípios de Economia*, 1996, pp. 160)

No que refere-se a racionalidade maximizadora comportamental do consumidor, a teoria neoclássica incorpora o estudo das preferências, levando-se em consideração as seguintes hipótese (Pindyck e Rubinfeld, 1999):

- os economistas partem do pressuposto de que o consumidor pode ordenar sua cestas de consumo;
- as curvas de preferência descreve diferentes tipos de escolha
- as preferência bem comportadas são também monotônicas
- a taxa marginal de substituição (TMS) mede a inclinação da curva de indiferença.
- A escolha ótima do consumidor é aquela cesta no conjunto orçamentário do consumidor que se situa na curva de indiferença mais alta.

² Jevons, The Theory of Political Economy, 1871

Dados os pressupostos da racionalidade maximizadora do consumidor, Samuelson introduz no modelo neoclássico a idéia de preferência revelada na ação, onde afirma que se uma cesta for escolhida quando outra poder ter sido escolhida, diz-se que a primeira é revelada como preferida à segunda. O axioma Fraco da Preferência Revelada e o Axioma Forte da Preferência revelada, são pressupostos básicos que as escolhas do consumidor têm de obedecer para serem coerentes com o modelo econômico da escolha ótima. *“Finalmente a análise da preferência revelada poderia nos ajudar a compreender as implicações das escolhas que deverão ser feitas pelos consumidores em determinadas circunstâncias³”*.

A partir dessas hipóteses comportamentais da teoria do consumidor, foi possível fazer definição da lei da procura: *“Quanto maior a quantidade a ser vendida, menor deve ser o preço pelo qual ela é oferecida, a fim de que possa achar compradores; ou, em outras palavras, a quantidade procurada aumenta com a baixa do preço e o aumento da procura”*.(Marshall –Princípio de Economia, 1996, pp.165)⁴. A derivação da curva de demanda, aconteceu através do princípio de utilidade, que adota como pressuposto a tangência entre a reta de restrição orçamentária e o lugar de indiferença que passa pelo ponto de equilíbrio (Samuelson, 1947).

Quanto a teoria da produção, os neoclássicos adotam o comportamento idêntico ao comportamento consumidor, onde a firma procura maximizar os seus lucros e minimizar custos. A firma utiliza os seus fatores de produção até o ponto em que a quantidade acrescida pela última unidade de cada fator de produção, expressa pelos preços desses fatores, fosse igual à quantidade acrescida por todos os fatores. Eles também acreditavam que num mercado livre de concorrência perfeita, a firma de forma individual não poder influenciar o nível de preços no mercado. (Hunt & Sherman, 1997).

De um forma geral por trás dessas discussões, está presente, mesmo que implicitamente, questões de cunho filosófico. Mesmo mantendo uma linguagem matemática, intuitivamente é possível perceber que o conceito de equilíbrio, por exemplo, evoca a imagem de um mundo em harmonia pelos neoclássicos. A

³ Pindyck, Robert S. e Rubinfeld, Daniel L.:Microeconomia, Makron Books, 1991, p.104

racionalidade é um outro conceito que carrega um grande valor filosófico. A racionalidade, as preferências e outros conceitos que apresentamos nesta seção, enfatiza implicitamente a idéia de liberdade individual, ajustando-se muito bem a linguagem utilizada pelos neoclássicos.

Assim podemos concluir que o conceito do *homo economicus* presente nos pressupostos comportamentais da teoria neoclássica, se tornou importante para determinar e mensurar os aspectos subjetivos da teoria econômica. Sendo possível construir modelos, através da matemática, afim de explicar as escolhas como ação dos agentes econômicos, tornando-se bastante relevantes para o entendimento do comportamento humano e para os fundamentos metodológicos da Economia enquanto Ciência.

Questões filosóficas implícitas nos pressupostos comportamentais da Economia Neoclássica

O postulado de comportamento racional no que refere-se ao comportamento maximizante dos agentes econômicos, foi fundamental para o desenvolvimento da economia neoclássica a partir de 1871. Muitos debates que começam com questões teóricas acabam fluindo para questões filosóficas.

No mundo dos economistas neoclássicos questões explicitamente filosóficas parecem relativamente pobres. Investigar porque os economistas neoclássicos seguem determinada visão de mundo, não é uma tarefa muito fácil e neste sentido nos propomos em tecer comentários de alguns conceitos filosóficos implícitos na teoria neoclássica, a fim de demonstrar que muitos dos argumentos econômicos tem um relação indireta com questões filosóficas.

Em sua grande maioria, os economistas neoclássicos apresentam argumentos filosóficos implícitos na linguagem que empregam nos conceitos que desenvolvem. Assim, conceitos como equilíbrio, liberdade individual e racionalidade trazem um carga muito grande em termos de valor filosófico, que torna-se importante ressaltar nesta seção. (Arjo Kramer, 1979)

⁴ As funções de demanda para Marshall de equilíbrio parcial, para um bem seria $x_1 = D_1(p_1)$

Como já observamos em seções anteriores os neoclássicos procuram conceber a Economia como ciência do comportamento humano e não como ciência da riqueza⁵. Assim para desenvolver suas teorias, foi indispensável admitir a abstração simplificadora *homo economicus*, cujo comportamento é caracterizado como agente racional ao maximizar suas preferências com base no auto-interesse (Paul Hugon, 1995).

Conceber um ser humano racional e calculista, cujo comportamento individualista pode ter resultados negativos do ponto de vista moral e ético, mas por outro lado é louvável, pois garante o funcionamento de todo o sistema econômico. Neste aspecto não há dúvidas de que o comportamento do *homo economicus* carrega um grande valor em termos de liberdade individual.

Entre as grandes teorias filosóficas de liberdade, a concepção aristotélica⁶, se enquadra muito bem a liberdade concebida pelos neoclássicos. Aristóteles considera que a liberdade é o princípio para escolher entre alternativas possíveis, como decisão e atos voluntários. Em outras palavras, significa dizer que o indivíduo é racional e livre para fazer suas escolhas, age sem ser forçados e constrangidos por nada e ninguém, ou seja, age movido pela força interna própria (Marilena Chauí, 1996).

Transferindo o argumento citado acima para a teoria neoclássica, fica evidenciado que os neoclássicos acreditavam que a medida que os agentes ganham liberdade, também se tornam mais racionais em metas e tomadas de decisão; assim procuram o seu próprio sucesso e também promovem o bem comum. (Ingrid Hahne Rima, 1925).

Tomamos como referência a obra “Princípios de Economia” de Marshall, em que o autor adota como análise de mercado o equilíbrio parcial, por exemplo, apresentando a idéia de independência individual da liberdade e da concorrência perfeita. Ele descreve o funcionamento de uma economia, sugerindo a liberdade econômica da indústria, onde parte de pressupostos estáticos com perfeito conhecimento dos participantes do mercado e perfeita mobilidade de compradores

⁵ Referimo-nos aos neoclássicos

⁶ A primeira grande teoria filosófica da liberdade é exposta por Aristóteles em sua obra “Ética a Nicômaco”.

e recursos, sem nenhum tipo de intervenção governamental . (Ingrid Hahne Rima, 1925). De uma forma geral, em toda a economia neoclássica, o equilíbrio representa um conjunto ideal do perfeito funcionamento da economia. O valor filosófico implícito na teoria neoclássica, representa o anseio de um mundo em harmonia entre os interesses individuais.

As concepções filosóficas implícitas na teoria neoclássica, com certeza vão além dos aspectos ressaltados nesta seção. No entanto limitamo-nos em delinear sucintamente que:

- o equilíbrio econômico, apoia-se na concepção harmoniosa de interesse entre consumidores e produtores;
- a presença de concorrência perfeita combinada com a liberdade individual, assegura para os neoclássicos uma alocação ótima de recursos no sistema econômico (Ingrid Hahne Rima,1925).

O valor filosófico implícito no pensamento neoclássico é que a concorrência o incentiva à iniciativa às realizações individuais, elevando o bem estar, firmados na política do *laissez-faire*, sem limitar a liberdade individual e os empreendimentos da indústria.

CAPITULO 2 – SOBRE A DISCUSSÃO ACERCA DO AUTO-INTERESSE

Nosso trabalho até aqui, consistiu em delinear sobre a importância dos pressupostos comportamentais da teoria neoclássica, em especial ao *homo economicus*, admitido como ser supostamente racional e auto-interessado, que melhor explica o comportamento humano.

Ressaltamos ainda que tal modelo de ação lógica da generalização da conduta humana, permitiu ao economistas neoclássicos, um instrumento poderoso para abstrair os desejos, crenças e opiniões dos agentes para construção analítica do mesmo.

Fomos além de tais considerações e observamos aspectos filosóficos implícitos na teoria neoclássica, como liberdade individual, equilíbrio e racionalidade, que justificam o modo de pensar dos economistas neoclássico. Recordando afirmamos

que os resultados obtidos por uma sociedade liberal em termos de bem estar, teriam como base a hipótese de indivíduos racionais que maximizam suas funções utilidades.

A partir desta seção, começamos a percorrer um verdadeiro labirinto que cerca a discussão sobre as alternativas ao comportamento individual, afim de demonstrar que numa sociedade não existe uma única motivação racional baseada na maximização do auto-interesse. É importante deixar claro que o nosso intuito não é testar o pressuposto de racionalidade do consumidor neoclássico. A idéia é apresentar que o auto-interesse não é uma motivação suficiente para explicar o comportamento humano.

O Auto-Interesse E Comportamento Racional: Uma Visão Panorâmica da Discussão

Na teoria econômica tradicional como vimos, a natureza humana tem como hipótese o auto-interesse, baseado em argumentos de natureza positiva que consiste na escolha racional e maximização da utilidade individual.

As divergências a cerca do auto-interesse, como conduta que melhor explica o comportamento humano, surgiu a partir de um trecho de Smith que causa polêmica entre os economistas até hoje:

“ O homem necessita sempre da ajuda dos seus semelhantes e não pode esperar que estes lhe dêem por mera bondade. Ser-lhe-á fácil consegui-lá se puder o seu favor o amor-próprio do outros e lhes puder demonstrar que tem vantagem em fazer por aquilo que lhes é pedido (...) Não é a generosidade que o homem do talho que faz a cerveja ou o padeiro que nos fornecem alimentos: fazem-no no seu próprio interesse. Não nos dirigimos ao seu espírito humanitário, mas sim ao seu amor-próprio “(Adam Smith, 1978, Investigação sobre a Natureza e a Causa da Riqueza das Nações, pp.14).

Muitos economistas admiradores de Smith, se tornaram defensores da posição smithiana, sobre o auto-interesse e as sua realizações. No entanto este trecho de Smith pode ser compreendido de outra forma:

“ Entende-se que se os indivíduos buscassem somente a satisfação de seu auto-interesse, levaria ao bem estar da sociedade. O postulado de maximização da utilidade, muito menos a idéia de que o mercado é superpotente é o suficiente para dar coerência ao comportamento aparentemente auto-interessado, que não representam todo o pensamento de Smith” (Silva Filho, 2000).

Neste contexto, Sen argumenta esta questão da seguinte forma:

“ Sem dúvida é verdade que Smith julgava, como de fato qualquer um julgaria, que muitas das nossas ações são realmente auto-interessadas e algumas delas com efeito produzem bons resultados(...) o que Smith está fazendo aqui é especificar por que e como se efetuam as transações normais no mercado e por que e como funciona a divisão do trabalho, que é o tema do capítulo onde se encontra o trecho citado” (Sen, 1999).

Entendemos a partir desses argumentos que Smith analisou que as trocas são mutuamente vantajosas, o que não significa dizer que o auto-interesse como padrão de comportamento único, pode ser suficiente para explicar a conduta humana na sociedade.

Existem outras referências de Smith que evidenciam que o seu pensamento não se baseava na salvação da economia em alguma motivação única. Em Teoria dos Sentimentos Morais, Smith afirma que prudência é a *“união das duas qualidades da razão e entendimento, de um lado e o autodomínio “ (Smith, 1790, p.189)⁷.*

Os termos simpatia⁸ e prudência⁹, foram bastante utilizados para por Smith para identificar o bom comportamento da conduta humana. Smith ressalta que:

“O homem deve considerar-se não separado e desvinculado, mas um cidadão do mundo, um membro da vasta comunidade da natureza e no interesse dessa grande comunidade, ele deve em todos os momentos estar disposto de seu mesquinho auto-interessado” (Smith, pp.140).

⁷ Citado em “Sobre Ética e Economia” (Amartya Sen, 1999, pp.38)

⁸ Simpatia: tendência que reúne duas ou mais pessoas; atração que uma coisa ou idéia exerce sobre alguém (Dicionário Aurélio Buarque de Holanda de Língua Portuguesa, 1977). Entendemos, que Smith retrata o termo simpatia como o bom comportamento da conduta humana, em termos de ações altruístas.

⁹ Prudência: qualidade de quem age com condimento buscando evitar, tudo o que julga fonte de erro ou de dano (Dicionário Aurélio Buarque de Holanda de Língua Portuguesa, 1977).

Embora a prudência vá além da maximização do auto-interesse, Smith em geral a considerava apenas como sendo “todas as virtudes, a que mais auxilia o indivíduo”, ao passo que “humanidade, justiça, generosidade e espírito público são as qualidades mais úteis aos outros” (Smith, 1790, pp.189)¹⁰.

Smith teceu comentários sobre as conseqüências da fome. Para o pai do liberalismo, freqüentemente muitos culpam comerciantes como causadores dos surtos de fome em massa, mas Smith explica que a causa está num termo que ele definiu como “*real escassez*”(Smith, 1776, pp.526). Por isso ele defendeu a liberalização do comércio , para o aumento do bem estar sem se opor a qualquer auxílio público aos pobres (Sen, 1999) .

Através dessas citações de Smith, muito bem sintetizadas por Sen, fica evidenciado que o pai do liberalismo econômico, não admitiu , uma única motivação de conduta humana, além de fazer também suas considerações éticas que causas divergências entres os economistas no debate em torno do auto-interesse.

Prosseguindo nesta tentativa de desmontar este quebra cabeças que cerca outros padrões de comportamento humano, ainda entre os clássicos identificamos John Stuart Mill, cuja análise inicial concentra-se no debate da metodologia da Economia , sendo que a Economia passa a ser concebida por ele como Ciência Social, assim Edgworth tece o seu comentário:

“ A combinação de raciocínio a *priori* a partir de preposições gerais com verificação específica, isto é, o método dedutivo direto, que provou ser tão bem sucedido na física matemática, é prescrito para a economia política. A é questão se esta visão foi, ou poderia ser consistentemente mantida por Mill, quando ele começou a duvidar da universalidade do princípio do auto-interesse, que era considerado o alicerce do raciocínio econômico...” (Edgworth, 1896, pp.757)¹¹.

A partir de Mill, adentramos no método da ciências sociais, assunto que se torna indispensável nesta seção. Ele atribui o método dedutivo direto a *priori* à economia

Entendemos, que Smith também retrata o bom comportamento da conduta humana, em termos éticos.

¹⁰ Citado em “Sobre Ética e Economia” (Amartya Sen, 1999, pp.39)

¹¹ Ver texto de discussão: A Economia Política Como uma Ciência Autônoma – Laura Valladão de Mattos, 1996

política, afirmando que tal método deveria estar em consonância com as demais ciências sociais (Mattos, 1996). No seu método de investigação fez referência a uma ciência , denominando-a como ciência social que lidaria com *“todas as partes da natureza humana, no que elas influenciam a conduta ou condução do homem em sociedade...”*(Mill, 1967 c, pp.321). No entanto ele não considera qualquer método de investigação específica para a concepção de uma ciência autônoma.

O problema que Mill deseja esclarecer é a reflexão da natureza da sociedade e o método adequado aplicado na economia política, para melhor compreender os fenômenos sociais. Laura Valladão de Mattos, ajuda-nos a entender esse problema, a partir da seguinte questão:

“Como fica a situação da economia política que, além de tratar de apenas uma parcela dos fenômenos sociais, explicitamente isola uma das motivações humanas relevantes (a principal) e propositadamente ignora as demais?” (Mattos, 1996).

Em outras palavras, o que ela quer dizer é como podemos defender e legitimar um ciência que considera uma parte da motivação humana, sem levar em consideração outros padrões de comportamento humano para compreensão do fenômenos sociais? Parece-nos complicada esta questão.

Mill, além de afirma que a economia política deveria ser investigada pelo método dedutivo direto, afirmou também que esse método poderia ser universalmente aplicável (Mattos, 1996). Isto que dizer, que os argumentos de Mill são válidos para alguns estados de sociedade, na concepção de uma ciência semi-autônoma da economia política, com base no auto interesse. Sua hipótese faz sentido neste contexto:

“Existiram alguns departamentos dos assuntos humanos em que a aquisição de riqueza é o objetivo principal e reconhecido. É somente destes que a economia política toma conhecimento. O modo em que ela necessariamente procede é aquele de tratar o objetivo principal e reconhecido. Como se fosse o único, que de todas as hipóteses igualmente simples é a mais próxima à verdade (...). Desta

forma, uma melhor aproximação dos assuntos humanos nesse departamento é obtido do que seria de outra forma prática” (Mill, 1987, pp.91).

Esse argumento não nos parece convincente em relação a universalidade do método dedutivo proposto por Mill, até porque ele passa a questionar a universalidade deste tipo de motivação auto-interessada no âmbito econômico.

Mill concebe no âmbito da produção e da riqueza, outros padrões de comportamento que abrangem a tradição, a força, a legislação, alguns sentimentos de justiça, altruístas e comunitários:

“São casos em que não há nada que limite a concorrência, nenhum obstáculo a ela, nem na natureza nem na forma obstáculos artificiais, e no entanto, o resultado não determinado pela concorrência, senão pelo costume ou uso, sendo que a concorrência ou simplesmente não vem ao caso, ou então produz seu efeito de uma forma bem diferente daquela que normalmente supõe-se natural” (Mill, 1965, pp.329).

Nessa cidades¹² muitas vezes nem os preços eram determinados pela competição, assim Mill completa:

“...(neles) a concorrência age se é que age – como uma influência perturbadora ocasional; o regulador habitual é o costume, modificado de tempos em tempos por determinadas noções de equidade e justiça existentes nas cabeças de compradores e vendedores” (Mill,1965, pp.243).

Neste contexto, temos exemplos de êxitos de outras economias de mercado como o Japão, que o predomínio do comportamento dos agentes não estão somente centrados no auto-interesse. O caso típico é o Japão onde é visível empiricamente que o distanciamento do auto-interesse em direção ao compromisso, dever, lealdade, boa vontade e tantas outras motivações dos agentes de uma nação, tem exercido um papel importante ao desenvolvimento industrial japonês:

“ (...) o éthos japonês, certamente é difícil encaixar em qualquer descrição simples de comportamento auto-interessado (...) com efeito estamos começando a perceber o desenvolvimento de todo o conjunto de teorias alternativas sobre o comportamento econômico, visando ao êxito da indústria, baseadas em estudos

¹² Refere-se a Inglaterra e mesmo regiões distantes dos centros urbanos

comparativos com diferentes sociedades de valores predominantes". (Sen, 1999, pp.35)

Nesta situação, Mill acreditava que poderia haver uma tendência histórica que reverteria o comportamento auto-interessado, abrindo o espaço ocupado pelo egoísmo para a preocupação com o bem estar da comunidade¹³(Mattos, 1996). Então fez sentido questionar a universalidade do método dedutivo da economia proposto por Mill e assim ele mesmo faz uma afirmação não condizente com o método proposto:

"...A educação, o hábito, e o cultivo dos sentimentos, farão com que um homem comum teça ou cave por seu país tão prontamente quanto lutar por ele.. o obstáculo não está na constituição essencial da natureza humana. Interesse no bem comum é no presente uma motivação fraca no geral, não porque nunca possa ser outra maneira, mas porque a mente não está acostumada a estender-se nisto como está em estender-se da manhã à noite em coisas que tendem somente para a vantagem pessoal..."(Mill, 1989, pp.176).

Em suma, *"acreditamos que Mill exagerou ao defender a universalidade do método da economia política "* (Mattos, 1996). Entendemos e podemos afirmar a partir de então que a busca pelo auto-interesse não é a principal causa determinante da ação humana na esfera dos fenômenos econômicos, sendo importante considerar outros padrões de comportamento.

Ainda navegando sobre este debate, não poderíamos deixar de lado, a defesa da tese do auto-interesse que vem da escola de Chicago, com George Stigler. Numa de suas Conferências Tanner intituladas " Economia ou Ética?" (1981) , ele expressou que o mundo era composto por pessoas razoavelmente bem informadas que agem de modo inteligente para realizar os seus interesses próprios (Sen, 2002).

Para ele o comportamento maximizador é passível de experiência empírica, previsível e imutável:

¹³ Neste contexto Duncan afirma: "...Mill enfatizou que o altruísmo e os sentimentos fraternais e sociais eram fortalecidos ao longo do curso normal da civilização, e poderiam ser ainda mais incentivados e promovidos através de meios políticos e educacionais. Assim, as bases para uma teoria otimista sobre a ordem social estavam disponíveis..." (Duncan, 1973, pp.218). Para maiores detalhes sobre a visão que Mill tinha sobre o futuro do homem e da sociedade ver Mattos, 1996.

“ As políticas sociais e as instituições, não o comportamento individual, são o objeto apropriado para a solicitação do economista-pregador. Isto decorre da lógica da teoria econômica: nós nos relacionamos com pessoas que maximizam sua função utilidade e seria inconsistente e inútil persuadir as pessoas a não agir desse modo” (Stigler, 1986, pg.307)¹⁴.

Stigler quando confronta o auto-interesse e questões éticas, afirma que o auto-interesse sempre prevalecerá e que as questões éticas fazem parte do comportamento maximizador de utilidade do agente:

(...) Eu acredito que seja possível e mesmo que seja um problema científico ortodoxo determinar o conjunto de preceitos éticos do comportamento pessoal (teste)...poderia mostrar que o sistema ético está baseado no comportamento da utilidade” (Stigler, 1986, pp.333)

Para Sen, a posição de Stigler não é fundamentada por completo em termos de prever tais ações humanas, até porque o próprio Sen relata tal argumento com detalhes a respeito da existência de outros padrões de comportamento fundamentados na Teoria dos Sentimento Morais de Smith, citado por nós no início deste texto.

Resta-nos saber se o que Stigler considera que a utilidade individual depende do bem estar do agente, de sua família, amigos etc, podendo ser comprovada ou não. Será que o comportamento humano na teoria econômica está mesmo fadado ao auto-interesse?

Chegamos no meio do labirinto, em que descobrimos que não existe consenso entre os economistas a respeito da função utilidade individual, tão usualmente descrita nos livros didáticos de microeconomia. Cabe-nos posteriormente delinear sucintamente sobre alguns modelos alternativos situar melhor a questão.

Um pano de fundo para a discussão das alternativas do comportamento Individual

Prosseguimos nosso trabalho apresentando uma visão panorâmica das discussões que surgiram em torno do comportamento auto-interesse,

¹⁴ Para mais detalhes, ver Silva Filho, 2000

encaminhando a nossa questão de estudo para uma dessas alternativas que melhor explicará o comportamento dos agentes da Economia de Comunhão, afim de ajudar um pouco melhor este modelo que apresentaremos posteriormente.

Segundo Giannetti¹⁵, as objeções ao homem econômico poder ser classificadas a partir de dois pontos cruciais:

01. Objeções de natureza cognitiva(positiva): o homem econômico é uma construção analítica que não explica, ou explica mal, o nosso comportamento da vida prática;

02. Objeções de natureza (normativa) : o homem econômico, tem implicações práticas indesejáveis. Ele exerce um duplo papel normativo. (Giannetti, 1988).

Em outras palavras a primeira objeção no diz que o modelo analítico do homem econômico é falho, ao generalizar a conduta humana. O modelo não pode explicar por exemplo, ações altruístas genuínas, ou seja, o bem estar alheio sem levar em consideração uma recompensa externa¹⁶ (Roberta Muramatsu, 1999).

A segunda objeção nos diz que o modelo exerce um duplo papel normativo pelo fato de que, por um lado representa um ideal de racionalidade econômica e de outro que reduz a competência do economista em termos normativos (Giannetti, 1988).

Apresentaremos as alternativas ao comportamento individual, a partir da classificação de três tipos de conduta humana:

- homem ético: discussão a cerca de questões ética e morais, utilizada por Amartya Sen
- homem contratual: corrente neo-institucionalista
- homem sub racional; versão fisicalista do comportamento

Apresentaremos de forma sucinta os aspectos que abrangem a conduta humana a cerca do homem contratual e sub racional e seguiremos a trilha do homem econômico de Sen, afim de analisar a relação entre ética e a motivação humana, apresentando de forma intuitiva alguns modelos que surgiram sobre o altruísmo.

¹⁵ Comportamento Individual: Alternativas ao homem econômico, Eduardo Giannetti da Fonseca, 1988

¹⁶ O altruísmo genuíno é definido por Roberta Muramatsu, como comportamento que promove o bem estar dos outros sem levar em conta qualquer consideração consciente sobre o interesse próprio do agente em questão. Apresentaremos esta idéia posteriormente.

Isto será importante para compreendermos os diversos fenômenos na vida prática da Economia de Comunhão.

Ética e Economia: A discussão sobre a possibilidade do Homem Ético de Sen

A discussão da ética distanciou-se durante um bom tempo da economia, enquanto ciência social. A metodologia da economia positiva na concepção do homem econômico, deixou de lado uma série de motivações éticas sobre o comportamento humano¹⁷. Propomo-nos nesta seção delinear sobre a questão ética na economia, seguindo a trilha do “homem ético” de Sen, afim de analisar a relação entre a ética e a motivação humana.

Para Sen, a economia teve duas origens muito diferentes uma ligada a ética¹⁸ no campo normativo e outra denominada por ele como “engenharia”, no campo normativo, ambas relacionadas a política. (Sen, 1999).

A questão ética surge com Aristóteles, quando ele concebe a economia como ciência preocupada com a riqueza, mas também que tem como função promover o bem estar para o homem:

“A política tem que usar as demais ciências, inclusive a economia, e como por outro lado, legisla sobre o que devemos e o que não devemos fazer, a finalidade dessa ciência precisa incluir as outras, para que essa finalidade seja o bem para o homem(...) a vida empenhada no ganho é uma vida importa, e evidentemente a riqueza não é o bem que buscamos, sendo ela apenas útil e no interesse de outra coisa(...) o bem para o homem, ainda que valha atingir esse fim para um homem apenas, é admirável e mais divino para uma nação ou para Cidades Estados¹⁹”.

¹⁷ Referimo-nos a diversidade da conduta individual na vida prática. É importante deixar claro, como já citamos em outras seções, de que a concepção do homem econômico foi um instrumento de análise engenhoso e que tem uma da conduta humana. No entanto, consideramos que o postulado do homem econômico implica numa perda considerável em poder explicativo ao lidar com outros padrões de comportamento humano. É neste sentido que tecemos a nossa crítica.

¹⁸ A ética é composta pelo senso moral e consciência moral. O senso e a consciência moral dizem a respeito de valores, sentimentos, intenções, decisões e ações referidos ao bem e ao mal e ao desejo de felicidade. Dizem respeito às relações com os outros. Em outras palavras referimo-nos a valores (justiça, honradez, integridade, generosidade), a sentimentos provocados pelos valores (admiração, vergonha, culpa, remorso, contentamento, cólera, amor, dúvida, medo) e as decisões que conduzem a ações com conseqüências para nós e para os outros. Ver Marilena Chauí, 1996.

¹⁹ *Ética a Nicômaco*, I, 1-1.5; na tradução inglesa de Ross (1980, pp.1-7). Ver Sen, 1999

Através desta citação é importante ressaltar que Aristóteles considera a economia como uma ciência relacionada diretamente com a riqueza. Ele também estabelece a sua relação com outras áreas de estudos. Relaciona a realização social com a ética, isso também deixa-nos evidenciado que as questões éticas não podem ser apartadas do comportamento humano real (Sen, 1999).

A segunda origem da economia denominada por Sen, “engenharia” de natureza positiva não se atém às questões do tipo “bem para o homem”, ou “como devemos viver”. Nela leva-se em consideração como os fins dados e seu objetivo é encontrar os meios apropriados de atingi-los. Preocupa-se mais com a análise técnica estadística, cujo comportamento é baseado numa única motivação simples: o auto interesse. (Sen, 1999).

No desenvolvimento das correntes de pensamento econômico as questões éticas foram levadas mais a sério por uns do que por outros economistas, assim Sen afirma que não defende a abordagem pura das duas origens da economia, até porque as duas complementam uma a outra. Ele expõe seu ponto de vista da seguinte forma:

“ Eu gostaria de afirmar que as questões profundas suscitadas pela concepção de motivação e realização social relacionada a ética, precisam encontrar um lugar de importância na economia moderna, mas ao mesmo tempo é impossível negar que a abordagem na engenharia também tem muito a oferecer à economia” (Sen, 1999).

O “homem ético” concebido por Sen, ajuda-nos a entender muitas questões, principalmente no que tange ao egoísmo. Os indivíduos podem agir muitas vezes de acordo com os seus gostos e preferências. No entanto Sen, considera outras variáveis existentes no comportamento humano que envolve a questão ética. Os exemplos são os mais variados possíveis, podendo envolver consumidores, produtores e características peculiares da formação de um povo de uma nação²⁰.

Os consumidores podem agir de forma contrária a sua utilidade e satisfação de preferência ao menor custo, quando por exemplo deixam de consumir produtos

²⁰ Apresentamos essa idéia na seção anterior, citando o desempenho econômico do Japão. Ressaltamos outras componentes que determinam o comportamento humano, como por exemplo, lealdade, cooperação, sendo de dever, espírito de equipe etc. que fazem parte da formação daquele povo. Ver Giannetti, 1988

agrícolas geneticamente modificados ou que contenham algum tipo de substância química. Do lado da oferta podemos considerar por exemplo, profissões que exigem ações altruístas, como médico, bombeiro, dentista, policial, político enfim profissões que numa primeira instância esteja em desacordo com a lógica da racionalidade auto-interessada. (Giannetti, 1988).

A questão crucial aqui é que a figura do homem econômico concebido pelos neoclássicos, não se torna um instrumento eficiente para análise de situações que envolvam cooperação, em instituições como família, firmas, sindicatos, associações comunitárias etc (Giannetti, 1988).

Os argumentos sobre ética e economia de Sen, parece-nos convencer, quando queremos esclarecer algumas perguntas simples quanto ao futuro da humanidade neste século XXI. Por exemplo: haverá alimentos para todos? Como erradicar a fome? É possível erradicar a pobreza? As novas tecnologias cavarão um abismo entre ricos e pobres? Haverá um milagre africano? Será que o século XXI verá crescer uma pobreza ímpar guarnecida de uma riqueza sem precedentes?

Quando consideramos que mais da metade da humanidade vive com menos de US\$ 2 por dia, faz sentido tecer comentários sobre o papel da ética na economia. O homem ético concebido por Sen, nos faz refletir diversas situações que se contrapõe ao homem econômico da teoria neoclássica, tornando-se uma concepção inadequada para lidar com estas questões.

Pressupostos Comportamentais Da Teoria Institucional

A Escola Institucionalista²¹ americana nasce no final do século XIX, num contexto político, social e econômico conturbado nos EUA. Neste período cresce cada vez mais a insatisfação dos economistas com as simplificações teóricas dos

²¹ O fundador do institucionalismo americano foi Thorstein Veblen, cuja obra "Theory of Leisure Classes", 1899; teceu fortes críticas às teorias da doutrina clássica e neoclássica, apresentando a abordagem institucionalista. Neste contexto, Veblen foi sucedido pela geração seguinte de institucionalistas, entre eles:

John Rogers Commons – desenvolveu pensamento institucionalista em duas frentes: histórica e teórica;

Wesley Clair Mitchell – desenvolveu o pensamento institucionalista na direção empírica, através da pesquisa indutiva com dados estatísticos. (Jacob Oser – História do Pensamento Econômico, 1915, pp.330)

economistas clássicos e neoclássicos no sentido de explicar os fenômenos sociais de forma mais realista.

A incomodação dos institucionalistas não estava somente ligado as simplificações da teoria econômica, mas também a defesa ferrenha do laissez-faire por parte dos neoclássicos que concebiam esse tipo de sistema o melhor dos mundos.

Nesta época, apesar das realizações extraordinárias do capitalismo, havia grandes disparidades sociais nos Estados Unidos:

“ As horas de trabalho eram prolongadas; o sistema de habitação era inadequado; a segurança para a doença, desemprego e velhice eram ínfimas, a educação superior era inacessível para os filhos dos trabalhadores; a segurança do trabalho era inexistente (...) a tributação era regressiva; a usura era generalizada e as depressões sucessivas eram devastadoras para aqueles que perdiam seus empregos. (Jacob Oser, 1915, pp.330)

Neste ambiente surge o institucionalismo americano, influenciado pela Escola Histórica Alemã, cujo as hipóteses da teoria econômica vigente²², forma rejeitadas em favor de uma abordagem histórica que reconhecia o papel das instituições na ação humana. (Fábio Barbieri, 2002)

O método propostos pelos institucionalistas, consistia em reorganizar a sociedades, através de uma ampla reforma social²³ das instituições. O objetivo não era eliminar com o capitalismo, mas realizar uma ampla manutenção do sistema, afim de melhorar a qualidade de vidas das pessoas.

Existe uma infinidades de idéias, difundidas pelos institucionalistas, no entanto nos restringimos aos aspectos comportamentais desta teoria que é de fato o que nos interessa. Neste processo de funilamento da teoria institucionalista, para melhor compreendermos os aspectos comportamentais é preciso conceituarmos o que são as Instituições.

North defini as instituições da seguinte forma: “Instituições são regras do jogo na sociedade, ou mais formalmente, são restrições feitas pelos homens que moldam

²² Escola Clássica e Neoclássica

²³ A reforma ou mudança social proposta pelos institucionalista não está relacionada ao socialismo. Para eles o socialismo era sinônimo de acirramento de lutas entre as classes sociais (Jacob Oser, 1915, pp.331)

a interação humana”²⁴. Em outras palavras significa dizer que as instituições formam o ambiente onde os agentes atuam e no âmbito econômico as instituições definem e limitam o conjunto das escolhas do indivíduo.

Analogamente podemos pensar num jogo de futebol para melhor refletir o papel das instituições na sociedade:

“(...) no jogo existe a regra de que um jogador não pode machucar o adversário, e se o fizer terá que pagar uma pena. Da mesma forma, existem normas de conduta, com o respeito alheio e a honestidade, que determinarão o comportamento do jogador, mesmo se ele pudesse violar as leis formais, sem ser pego (...)” (Pauline Sebok, 1999, 99.18).

Também as instituições envolvem restrições formais e informais que determina o comportamento do agente²⁵. De forma análoga determina o jogo que deve ser jogado.

Então, a partir destes conceitos o que a teoria institucionalistas traz de novidade na concepção do comportamento humano, em relação a teoria neoclássica?

A partir das premissas básicas apresentadas, os institucionalistas rejeitam o individualismo metodológico dos neoclássicos. O individualismo metodológico implicaria na idéia de que os agentes agem de modo racional e em isolamento, tomando suas decisões sem leva em conta a regras de convenção social.(Fábio Barbieri, 2002).

Nós vimos no capítulo anterior que os neoclássicos, postula o comportamento dos agentes como movidos pela busca do auto-interesse. Para os institucionalistas as pessoas são cooperativas e coletivas como seres humanos²⁶. A necessidade de reconhecimento pelos amigos, a imitação, o comportamento altruísta e a busca de objetivos comuns por meio de ações coletivas são os principais pressupostos comportamentais assumidos pelos institucionalistas.

²⁴ North, C. Douglass (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Ver Pauline Sebok – Economia de Comunhão como proposta de organização social, 1999.

²⁵ O economista Douglass North (1990), enfatiza que o desenvolvimento econômico não depende somente das instituições; as regras do jogo que garantem os direitos de propriedade e cumprimento de contratos ,mas também dependem de instituições informais formadas pelas normas éticas que caracterizam uma determinada sociedade.

²⁶ Isto não significa dizer que elas deixem de ser auto-interessadas.

Se as instituições moldam o comportamento humano e se as pessoas cooperam organizando-se em grupos com interesses comuns, elas também carregam valores fundamentados numa cultura, crença, hábitos, ideologias e compromisso com a moral. Então é fácil compreender que para os institucionalistas a análise econômica é realizada pelo comportamento social e grupal, muito diferente do individualismo metodológico dos clássicos e neoclássico.

Neste ponto, identificamos alguns traços comportamentais admitidos pelos institucionalistas com o nosso tema central: A Economia de Comunhão. Podemos antecipar alguns aspectos:

- A Economia de Comunhão é uma Instituição que tem também os seus efeitos na esfera econômica. É também um padrão organizado de comportamento grupal, bem estabelecido como para fundamental de uma cultura. Inclui-se também normas de conduta que caracteriza comportamento dos agentes e que podem se estabelecida livremente entre eles.

- A Economia de Comunhão é o formada por grupos para o auto-interesse mútuo dos membros que se torna interesses comuns. Por exemplo, existem nas empresas de Economia de Comunhão típicos como a maximização dos lucros e também há objetivos em comum entre elas, como a divisão do lucro, do compromisso ético e moral com a comunidade, meio ambiente dentre outros que veremos posteriormente.

O Homem Contratual do Neo-Institucionalismo

Para melhor compreender esta nova concepção de comportamento humano – o homem contratual²⁷ - admitida pelo neo-institucionalismo é importante ter claro a distinção entre instituições e organizações.

Como já havíamos mencionado as Instituições são as regras formais e informais que determinam o comportamento social e grupal. Analogamente podemos lembrar o jogo de futebol, como apresentamos na seção anterior, em que o objetivo do time, de acordo com as regras, é fazer gols e ganhar uma partida. Para o time ganhar é necessário estabelecer estratégias. Assim também as

²⁷ A expressão “homem contratual”, foi batizada primeiramente por Oliver Williamson na obra *The Economic Institutions of Capitalism* (New York, 1985, Cap. 2). Ver também, Giannetti, 1988, pp. 13

organizações políticas, sociais, econômicas e educacionais, servem para modelar estas estratégias para atingir os seus objetivos. Então podemos concluir que as organizações são influenciadas pelas Instituições. (Sebok, 1999, pp. 18). Em outras palavras significa dizer que as normas sociais, sejam elas informais ou formais é que modelam o comportamento de um grupo social ou organização.

Nestas perspectivas, qual é o papel do homem contratual no arcabouço institucional? O papel do homem contratual em termos comportamentais, inseri-se no interior das organizações. A construção do homem contratual procura dar um novo fundamento à teoria institucional, de modo a analisar um comportamento específico e os seus impactos no desempenho da economia.

Segundo Giannetti (1988), o homem contratual é marcado por dois aspectos comportamentais:

- a) racionalidade limitada
- b) irresistível propensão ao oportunismo

Quanto ao primeiro aspecto comportamental, o homem contratual tem racionalidade limitada porque embora procure maximizar os seus interesses, ele não tem perfeito conhecimento do mercado. A sua capacidade de colher e processar as informações para sua tomada de decisão é limitada. Isto é o que conhecemos por informação assimétrica, que ocorre quando uma das partes possui mais informações do que as outras.

Por exemplo: o vendedor de um determinado produto sabe mais a respeito de sua qualidade do que o comprador; um trabalhador sabe mais das suas habilidades do que o empregador; os administradores de empresa sabem mais a respeito dos custos de oportunidade de investimentos do que os proprietários de uma empresa²⁸.

²⁸ As implicações da informação assimétrica, foi originalmente analisada em um texto clássico, cujo autor George A. Akerlof: "The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics* (Agosto, 1970). Akerlof afirma através deste artigo que os vendedores de carros usados conhecem os defeitos dos carros, enquanto os compradores não. Como os proprietários dos piores automóveis estão mais propensos a vendê-los do que os donos dos melhores carros, surge o problema de seleção adversa em que produtos de qualidades distintas são vendidos ao mesmo preço, porque os compradores não são suficientemente informados para determinar a qualidade real do produto no momento da compra. Em suma, no equilíbrio apenas os bens piores são negociados. Ver Pindyck, *Microeconomia*, 1999, pp.668-671

Este tipo comportamento se torna importante no arcabouço institucional porque permite investigar e compreender muitos dos fenômenos econômicos a partir da informação assimétrica, como bem salienta Pindyck:

“A informação assimétrica explica a razão de muitos arranjos institucionais que ocorrem em nossa sociedade. Ela nos ajuda a compreender porque as empresas automobilísticas oferecem garantias para peças e serviços de automóveis novos; para que as empresas e funcionários assinam contratos²⁹; e por que os acionistas necessitam monitorar o comportamento dos administradores das empresas”. (Pindyck, 1999).

A diferença entre o homem econômico e o homem contratual é que o primeiro é dotado de uma racionalidade ilimitada, ele conhece perfeitamente o mercado, tendo em vista, um ambiente de concorrência perfeita, informações completas sem nenhuma falha de mercado. O segundo incorpora na sua tomada de decisão, informações incompletas, custos de transação³⁰ e incertezas num cenário que contém falhas de mercado.

Neste aspecto o homem contratual toma suas decisões, através de métodos tentativos de erros e acertos, criando rotinas e estruturas de gestão empresarial de forma a minimizar as lacunas deixadas pela informação assimétrica, através de aproximações sucessivas que fica aquém da solução ótima (Giannetti, 1988, pp.14). Em outras palavras, faz sentido dizer também que o papel das Instituições é dado no sentido de minimizar ou contornar o vácuo da informações, que são incompletas no processo de decisão dos agentes.

No arcabouço de programa de pesquisa dos neo-institucionalistas, é incluso no comportamento do homem contratual a propensão ao oportunismo. Aqui está mais uma diferença dos pressupostos comportamentais da teoria. O homem econômico persegue sistematicamente o seus interesses, de forma clara, dissimulada a vista de todos:

²⁹ gripe nosso.

³⁰ O homem contratual admite custos de transação, porque está num ambiente em que as informações não são conhecidas, ou seja, num ambiente de incertezas. Isto implica em custos porque a informação é assimetricamente possuída pelas partes que efetuam a troca.

“ Tipicamente modelos econômicos tratam os indivíduos como se eles participassem de um jogo com regras fixas, bem definidas e que eles invariavelmente obedecem (...). O homem econômico persegue o seu auto-interesse com brio; mas atua sempre “restringido pela lei”. A dimensão oportunista do comportamento individual está ausente. Os agentes buscam o seu auto-interesse com total idoneidade, ou seja “jogam limpo”, todo o tempo sem violar as regras jogo (...).” (Giannetti, 1988, pp.14).

O comportamento do homem econômico deixa de acontecer à medida que a confiabilidade da partes é baixa em relação à outra. Se nos referimos ao ambiente de concorrência imperfeita e com informação incompleta a presença do oportunismo é uma ameaça constante. Nisto implica a busca de garantias e contratos, que são elementos fundamentais para minizar os custos de transação envolvido nas trocas³¹.

Giannetti(1988), nos dá alguns exemplos deste tipo de do comportamento oportunista na economia, que vai desde a generalização do tipo de conduta com o famoso dilema dos prisioneiros no âmbito microeconômico até as suas implicações no âmbito macro, num ambiente de aceleração inflacionaria. De fato existem uma série de exemplos, no entanto, nos deteremos somente em apresentar os traços comportamentais do homem contratual. Nesta perspectiva o homem contratual fará sentido quando delinearmos sobre os traços comportamentais que caracterizam os agentes da Economia de Comunhão. No ambiente institucional a oferta ilimitada de confiabilidade interpessoal, não faz parte da realidade econômica, pelo contrário os traços comportamentais do homem contratual refletem a falhas de mercado que traz situações onerosas à comunidade. Na Economia de Comunhão veremos como as confiabilidade interpessoal compõe um realidade econômica e quais são os seus impactos no comportamento das organizações produtivas, sob o ponto de vista estritamente ético.

³¹ A presença constante do oportunismo também implica no risco moral. Quando o principal não monitora sistematicamente o comportamento do agente, a conduta deste último pode não ser a esperada pelo principal.

O homem sub-racional

Após conhecermos o homem econômico, ético e contratual falta apresentarmos mais uma figura um pouco mais complicada – o homem sub-racional³². Nesta expedição pela busca das alternativas do homem econômico, temos em mente que com a presença do homem sub-racional estamos navegando numa mar obscuro e para não naufragarmos o apresentaremos da forma mais clara possível afim de não expedirmos para o total obscurantismo de outras áreas que não é de nosso domínio.

Giannetti (1988), classifica os traços comportamentais do homem sub-racional a partir de duas versões: a versão fiscalista e a mitigada³³. Quanto a primeira versão, Giannetti afirma:

“O que temos aqui é uma versão puramente fiscalista do comportamento humano, na qual os estados mentais não passam de um sub-produto secundário e inócuos de processos neurofisiológicos (...) nossa vida consciente e inconsciente estaria para a nossa conduta observável, assim como o apitar de uma panela de pressão está para o seu mecanismo de funcionamento”. (Giannetti, 1988, pp. 17).

A versão fiscalista se aproxima do que nós conhecemos no século XVIII, como o homem máquina³⁴. Traduzindo, podemos afirmar que é a versão mecanicista do comportamento humano, ou seja, o ser humano é racionalmente limitado. Segundo Giannetti (1988), os nossos estados mentais, emoções, sentimentos, crenças e opiniões são determinados pelos nossos atos físicos observáveis publicamente.

Uma outra faceta do homem sub-racional, talvez menos obscura é a versão mitigada. Aqui o ser humano é concebido como um ser de racionalidade limitada que não tem o auto-conhecimento e autocontrole completo sobre si e sobre todas as coisas. Não temos por exemplo o autocontrole total sobre a nossa mente, de

³² Expressão “sub-racional” utilizada por Giannetti, também pode ser entendida como racionalidade cognitiva limitada, dentro dos critérios que apresentaremos a partir de então.

³³ Mitigada é sinônimo de versão abrandada, amansada ou suavizada. Ver Aurélio Buarque de Holanda Ferreira, Dicionário de Língua Portuguesa, 1993.

³⁴ O termo “homem-máquina” foi denominado pelo médico e filósofo materialista francês J. O. de La Mettrie. Ver Giannetti, 1988, pp. 17.

tudo o que se passa no interior do nosso organismo, sobre as batidas do coração , sistema digestivo etc.

Mas no que esses aspectos implicam no comportamento humano e na economia? Giannetti (1988), analisa esta questão assumindo a hipótese de que os agentes não são capazes de traduzir de modo consistente os seus objetivos e comportamento adequado³⁵. Ele analisa a questão a de dois aspectos:

a) dissonância cognitiva³⁶

b) “akrasia”³⁷

A dissonância cognitiva trata-se da ocorrência de uma incoerência ou disparidade entre nossas preferências de um lado e nossas ações de outra. Muito mais do que isso trata-se de uma forma de corrigir ou auto-justificar uma ação primeiro para nós mesmos. Vejamos um exemplo:

Sara, prefere ação (A) do que a ação (B) e a ação (C) do que a ação (D). A dissonância cognitiva reflete essencialmente a violação do axioma de transitividade no âmbito microeconômico, neste caso veremos que as preferências de Sara não são racionais.

Situação Inicial:

Sara lava a calçada de sua casa (A); a filha da sua vizinha lavaria a calçada de Sara por R\$ 5,00 (B); Mas Sara não lavaria a calçada da sua vizinha que é idêntica a sua por R\$ 20,00 (C).

(A) e (C) são essencialmente a mesma opção, já que a tarefa envolvida que é lavar calçadas são a mesma; a soma de dinheiro em jogo é igual: em (A) o custo de oportunidade é R\$ 20,00, é exatamente é exatamente a quantia oferecida à Sara para executar a mesma tarefa em (C).

Se aplicarmos o axioma da transitividade, a solução seria a seguinte:

Sara opta por (C) inicialmente e depois por (B), embolsando a diferença. O homem econômico e o homem contratual não teria problemas em ordenar suas preferências dessa forma.

³⁵ Para melhores esclarecimentos indicamos também a leitura do seguinte artigo:

A volta de Ulisses: Notas críticas sobre a teoria da escolha racional. Bianchi, Ana Maria, 2001

³⁶ Dissonância Cognitiva foi um termo utilizado com muita acuidade por Jon Elster, no livro Sour Grapes (1983).

³⁷ Expressão aristotélica que representa dizer fraqueza de vontade

O comportamento de Sara é irracional no exemplo acima. Uma explicação para isso é que as pessoas avaliam de forma distinta gastos em dinheiro e custos de oportunidade. É por isso que Sara prefere (A) do que (B). Neste sentido Giannetti (1988), nos dá um exemplo desse tipo de comportamento:

“ Isso explicaria porque os usuários de cartão de crédito em lojas de departamento, tendem a não se importar com descontos oferecidos para quem paga à vista , embora resistam à sobretaxas para quem usa cartão, mesmo que não haja diferença substantiva entre duas situações. A maneira da loja apresentar a transação é fator é o fato operante”. (Giannetti, 1988).

Existe uma outra forma de interpretar o comportamento de Sara. Lavar a calçada do vizinho seria incompatível com a sua auto-imagem. Ela não lava calçadas por dinheiro. Neste contexto introduzimos a dissonância cognitiva: Sara lavaria a calçada da sua vizinha por R\$20,00, caso sua vizinha se comprometesse a doar R\$ 20,00 para uma entidade de criança carentes.

Resultado: Sara lavou a calçada da sua vizinha por R\$ 20,00 em que na situação inicial ela havia recusado. Mas agora ela acredita se auto-justifica que lavou a calçada por caridade. Esse tipo de comportamento é uma forma de preservar sua auto-imagem e consciência, refletindo uma disparidade entre a preferência e a ação, através da dissonância cognitiva.

Sara amenizou o seu desconforto mental enganando-se a si mesma através de um ato de caridade: “Os homens tem, de um modo geral uma propensão muito maior para superestimarem a si próprios, do que para se auto subestimarem”. (Hume, 1975, pp. 264)³⁸.

Na versão mitigada do homem sub-racional temos um outro aspecto comportamental mais espinhoso, denominado “A Krasia” ou fraqueza de vontade na ação. Trata-se de um conflito interno de interesses do agente definido por Giannetti da seguinte forma: “(a) o que seria o seu interesse de curto prazo, baseado na proximidade e certeza de uma recompensa inferior; (b) o interesse de longo prazo na sua própria escala de interesses o agente gostaria de perseguir

³⁸ Ver Giannetti, 1988, pp. 20.

mesmo que em detrimento de uma boa dose de felicidade mundana.” (Giannetti, 1988, pp. 21).

Para ilustrar melhor este aspecto apresentado por Giannetti, nos utilizamos de um relato de um mito histórico, no episódio Ulisses e as Sereias, utilizado por Bianchi: “ Em seu relato do mito histórico, Gauthier (1996), associa a adoção de um compromisso (com efeito, um pré-compromisso³⁹), com a elaboração de um plano, pois pré-determina um determinado curso de ação.

Quais eram as preferências do herói grego em sua volta de Tróia? Chegar com segurança em Ítaca para encontrar Penélope, após uma longa e perigosa jornada, ou deslumbrar-se com os cântico das Sereias ? Na verdade Ulisses embarca em sua viagem de volta com o plano de retornar diretamente a Ítaca. Por outro lado, ele está bem consciente das tentações que poderiam motivá-lo a rever seu plano, ao deparar com as sereias. Neste momento ele será movido pelo desejo de alcança-las, um curso de ação que implica a revisão de seu plano inicial. “ (Bianchi, 2001, pp. 3).

Neste contexto tendo como base o relato de Gauthier (1996), Bianchi classifica duas versões para a tomada de decisões: o Ulisses esclarecido (sofisticado) e o Ulisses míope.

A primeira versão que Ulisses é capaz de levar de sustentar o seu plano no longo prazo, ou seja voltar para Ítaca. A segunda versão – Ulisses míope – diz que ele pode agir em não conformidade com o seu plano inicial. Assim que ouvir o cântico das sereias , será movido em descolar o seu navio em sua direção.

Através desse exemplo ficar claro que existe um conflito de desejos internos, no indivíduo, provocando divergências com os pressupostos comportamentais da economia neoclássica, em que o homem econômico persegue os seu plano até o final. Ulisses tem o desejo de chegar a Ítaca que é o seu plano de longo prazo. Se ele vai ao encontro das sereias, ele sacia os seu desejos no curto prazo. Resultado: as preferências de Ulisses se revelam com sucesso no curto prazo,

³⁹ Elster (2000). O termo pré compromisso simbolizada no mito Ulisses e as Sereias, no sentido de constrangimentos que o agente impõe sobre si mesmo em prol de um benefício futuro esperado.

sendo contra a sua preferência de longo prazo que chegar o quanto antes em Ítaca para encontrar Penélope.

O comportamento do homem sub-racional surge de uma motivação não econômica, onde escolhe-se pelo melhor caminho e segue-se pelo pior. Giannetti, analisa os mercados de forma analoga, concluindo que :

“(...) produtores e consumidores individuais nem sempre conseguem fazer prevalecer a sua conduta na prática, ou seja, aquilo que os seus gostos e preferências conscientes prescrevem. Sucumbem assim à dominância de recompensas de curto prazo disponíveis(...) Pior, seus interesses de curto, médio e longo prazo (“miragens”), tornam-se dominantes em pontos alternados ao longo do tempo, bloqueando qualquer forma de equilíbrio, e levando a comportamento conhecidos, do tipo: parar de fumar, ou ainda frequentar a clínica de emagrecimento e a doceria ao lado do escritório” (Giannetti, 1988, pp. 22).

A discussão que fizemos até aqui acerca das alternativas do homem econômico tem por finalidade ajudar-nos a entender um pouco melhor os limites da racionalidade instrumental. O nosso propósito a partir de então é apresentar o projeto Economia de Comunhão, levando-se em consideração o comportamento peculiar que rege as organizações produtivas. Tudo o que fizemos até aqui nos ajudará a compreender melhor a diversidade, a formação de opiniões e as motivações humanas que impulsionam este projeto.

CAPÍTULO 3 - ECONOMIA DE COMUNHÃO E ORGANIZAÇÕES PRODUTIVAS: UMA VISÃO PANORÂMICA DO PROJETO

BURACO FALTA PARTE INTRODUTÓRIA

O Movimento dos Focolares

O Projeto Economia de Comunhão é uma experiência peculiar de cunho social que vem se desenvolvendo no âmbito do movimento dos focolares, que é um movimento eclesial e civil que surgiu em Trento na Itália em 1943, fundado e atualmente presidido por Chiara Lubich⁴⁰.

⁴⁰ Chiara Lubich nasceu em Trento, em 22 de janeiro de 1920. Em 1943 com algumas companheiras deu início a uma experiência que mais tarde deu origem ao movimento dos focolares. Chiara, foi contemplada entre outros títulos, com o prêmio Unesco para a Educação à Paz (Paris), Títulos de Doutor “Honoris Causa”,

O movimento espalhou-se pelo mundo inteiro. Atualmente está presente em 182 países com mais de quatro milhões e meio de pessoas, que compartilham de idéias e interesses comuns, como a defesa dos valores universais, por exemplo, a paz, a unidade, a ética, os direitos humanos, solidariedade etc. São pessoas de todas as idades, raças, línguas e credos que compartilham os vários aspectos da vida coletiva no movimento, nas mais variadas expressões: arte, economia, política⁴¹, cultura, aspectos sociais etc.

No âmbito social, o movimento do focolares promove a comunhão de bens e a solidariedade, desde à sua origem. A comunhão é uma prática vivenciada pelas pessoas que compartilham as idéias do movimento. Na prática significa colocar à disposição tudo aquilo que uma pessoa possui, e que julga “supérfluo”, para os mais necessitados. Desde o início do movimento a comunhão não se trata apenas em desfazer-se de bens materiais, nem simplesmente de doá-los limitando-se a isto. Praticar-se uma partilha contínua, sistemática e organizada, de modo que, como resultado concreto, criou-se uma cultura de solidariedade que num intercâmbio construtivo e fraterno evidencia-se uma comunhão de propósitos, de valores éticos e etc. (Sebok, 1999, pp.52)

O movimento chegou ao Brasil em 1958 e espalhou-se desde então por todo o país, atraindo pessoas das mais variadas categorias sociais (Vera Araújo, 1999). Em 1959 foram abertos dois centros de formação em Recife. Em todos esses anos, foram surgindo muitas concretizações do movimento, de tal modo que hoje tem-se: 55 focolares⁴² presentes em quase todas as capitais brasileiras; 5 centros em Mariápolis para formação dos membros do movimento; 3 centros permanentes⁴³, entre os quais se destaca a Mariápolis Ginnetta, em Vargem

em diversas universidades do mundo inclusive em Economia na Universidade de Piacenza (Itália) e em Ciências Sociais pela Universidade Católica de Lublin (Polônia). (Bureau Internacional de Economia e Trabalho, 1999, pp. 19)

⁴¹ Em 1992, Chiara lança um projeto denominado Movimento da Unidade. Trata-se de uma iniciativa que envolve políticos de diferentes correntes partidárias que tem por base de atuação, promover uma coesão entre políticos em torno de pautas comuns, fundamentadas acima de tudo no campo dos valores humanos. (ver. Singer, A Economia Solidária no Brasil, pp.349)

⁴² unidades base do movimento.

⁴³ Chama-se também de cidadezinhas, pois são estruturadas como uma cidade com suas atividades de trabalho, escolas, comércio, polo industrial etc. A sua característica é que a maioria das pessoas que moram nelas, procuram viver os princípios e valores comuns ao movimento.

Grande Paulista (SP) – sede nacional do movimento do focolores, Mariápolis Glória – Benevides (PA) e Mariápolis Santa Maria – Iguarassú (PE)⁴⁴.

Os centros de formação e as “cidadezinhas”, tornaram-se um ponto de referência para uma vasta gama de atividades sociais. A expressão social do movimento teve a sua origem em Trento em 1944. Hoje o movimento dos focolares apóia várias iniciativas realizadas no Brasil, na Colômbia, na África e nas Filipinas entre outros países voltadas para a questão urbana, agrária, habitacional, de geração de renda entre outras.

Origem do Projeto Economia de Comunhão

No início dos anos 90, o agravamento das condições sócio-econômicas do país, tiveram impacto no interior do movimento dos focolares. Nesta ocasião haviam cerca de 250 mil aderentes ao movimento no Brasil, dos quais muitos viviam em situação de pobreza. Embora a comunhão de bens fosse realizada de forma organizada, havia se tornado insuficiente para atender as necessidades básicas dos membros do movimento.

Em visita ao Brasil⁴⁵, Chiara em maio de 1991, se deparou com as grandes disparidades sociais existentes e com a situação de pobreza de muitos dos membros do movimento. Chiara propôs umas idéias que seria o cerne que animaria o surgimento da Economia de Comunhão: criar empresas, dirigidas por pessoas competentes, honestas talentosas e dispostas em colocar livremente os lucros. (Anais do Bureau Internacional de Economia e Trabalho, 1999, pp. 21).

Essa realidade era moldura de tudo o que amadureceu naqueles dias da estada de Chiara no Brasil. A seguir relatamos uma parte do discurso de Chiara, pronunciado em 29 de maio de 1991, que representa o conjunto de idéias que deu origem ao projeto de Economia de Comunhão na Liberdade⁴⁶:

“Sob o impulso da comunhão de bens, deveriam surgir indústrias, empresas (...) empresas de tipos variados, organizadas por pessoas de todo o Brasil. Deveriam

⁴⁴ Anais do Bureau Internacional de Economia e Trabalho, 1999, pp.21

⁴⁵ Não era a primeira vez que Chiara visitava o Brasil. Aqui ela estivera em 1961, 1964 e 1965.

⁴⁶ Costuma-se dizer que o projeto Economia de Comunhão se apresenta como uma experiência de liberdade, ou seja, é totalmente livre a participação de uma empresa ou pessoa neste projeto. As medidas a serem tomadas e coerência com o projeto depende do próprio indivíduo. (Ver. Bruni, Luigino, 2002, pp. 95). Trataremos deste aspecto nas próximas paginas.

nascer sociedades empresariais das quais todos tivessem a possibilidade de participar, ainda que modestamente, mas de forma muito difusa. A gestão de tais empresas ficaria a cargo de pessoas competentes, em condições de fazê-las funcionar com a máxima eficiência e lucratividade. E aqui está a novidade: o lucro seria colocado em comum⁴⁷. Deveria nascer assim uma Economia de Comunhão na liberdade (...). Queremos que o lucro seja colocado em comum livremente, com quais finalidades: a mesma das primitivas da comunidade cristãs: ajudar os que passam por necessidades, oferecendo-lhes condições de melhoria de vida e possibilidade de emprego. Depois obviamente incrementar a própria empresa. E por fim, desenvolver as estruturas desta pequena cidade⁴⁸, visando a formação de “homens novos”⁴⁹, porque sem homens novos não se cria uma sociedade nova”.

O projeto Economia de Comunhão surge como uma prática baseada nas unidades produtivas, portanto a Economia de Comunhão, não pode ser considerada como uma teoria, mas sim, uma experiência peculiar de economia solidária que acontece em alguns países (Sebok, 1999, pp.28).

A partir do discurso de Chiara, notamos também que o projeto nasce num determinado contexto social no Brasil e por causa de uma determinada realidade vivenciada pelos membros do movimento. A divisão dos bens, a geração de renda e emprego e a distribuição de lucros, são elementos inovadores no projeto Economia de Comunhão. A distribuição de lucros atende a três finalidades específicas:

- a) reinvestir na própria empresa de modo que a mantenha economicamente viável,
- b) patrocinar a formação de membros e aderentes ao movimento, segundo a cultura e fundamentos do mesmo,

⁴⁷ Grifo nosso.

⁴⁸ Refere-se a Mariápolis Ginnetta, situada em Vargem Grande Paulista, SP. A Mariápolis Ginnetta, conta aproximadamente com 400 habitantes de diferentes proveniências, idades, culturas e classes sociais. A primeira dessas Mariápolis surgiu em 1965, em Loppiano, na Itália. Atualmente são 23 em todo o mundo, localizadas no Brasil (três), na Argentina, no México, nos Estados Unidos, na Espanha, na Alemanha, na Bélgica, na República Theca, na Polônia, na Suíça, na República dos Camarões, no Quênia, nas Filipinas, no Líbano e em Melbourne. Ver. Singer, 2000, pp.335

⁴⁹ Patrocínio na formação cultural do membro e aderentes do movimento.

c) auxiliar pessoas em situação de pobreza, inicialmente no âmbito do movimento. (Singer, 2000, pp. 335)

Esta comunhão pode ser analisada por diversas dimensões. Até aqui identificamos um novo comportamento econômico, o da comunhão. Neste processo de investigação, identificamos também que os agentes das unidades produtivas, não busca somente maximizar o lucro afim de aumentar a própria satisfação, mas sim busca o lucro afim de também maximizar o bem estar social dos outros. Acreditamos que já temos alguns elementos comportamentais suficientes para realizarmos associações com as teorias econômicas que já apresentamos e, é o que faremos nas próximas páginas.

Fundamentos teóricos: As organizações produtivas na Economia de Comunhão

Uma das colunas que sustentam a experiência da Economia de Comunhão é a “cultura da partilha⁵⁰, onde a partilha é o núcleo central, pois compreende um determinado modo de conceber a vida social, sendo que a comunhão é vista no movimento dos foculares como um elemento essencial para a própria existência humana.

No âmbito das organizações produtivas, o lucro é um dos aspectos da finalidade da empresa, ou seja, antes de chegar-se a ele, levasse em consideração outros aspectos que envolve princípios éticos como por exemplo: o bem estar dos funcionários, o bom relacionamento com os clientes, fornecedores, a boa qualidade no preço e no produto, preocupações com o meio ambiente, entre outros aspectos. Ferrucci⁵¹, relata a sua experiência da seguinte forma:

“ (...) mais tarde tornei-me empresário e quando nasceu o projeto Economia de Comunhão, eu o considerei uma proposta radical no sentido de pôr a pessoa

⁵⁰ Costuma dizer também, Cultura do Dar. Este termo foi utilizado por Chiara, como forma de apresentar o contraste entre a cultura do dar e a cultura do ter, sendo esta última baseada essencialmente numa e economia consumista. João Paulo II descreveu a sociedade consumista da seguinte forma: “(...)É o que se chama de civilização do consumo, ou consumismo, que comporta tantos desperdícios e estragos. Um objeto que se possui e que já está superado por outro mais perfeito, é posto de lado sem levar em conta o possível valor permanente que ele tem em si esmo ou para o benefício de outro ser humano mais pobre (...)quanto mais se tem, mais se deseja ter (...)”. (*Sollicitudo rei socialis*, 28). Ver também (Bruni, 2002, pp.25)

⁵¹ Alberto Ferrucci é italiano, empresário e administrador de empresas no campo da refinaria e de software. Desde o início, acompanha em nível mundial a constituição e desenvolvimento das empresa vinculada ao projeto Economia de Comunhão.

humana no primeiro lugar, inclusive na atividade econômica(...). A Economia de Comunhão envolve antes de tudo, o empresário, que é o primeiro protagonista da economia de mercado. É fundamental que se parta do empresário, porque é o seu modo de ser que molda toda a empresa, definindo seus comportamentos e finalidades. A Economia de Comunhão não identifica o empresário, como freqüentemente ocorre com o estereótipo do homo economicus, cuja única finalidade é o lucro(...)". (Bruni, 2002, pp.33)

Entendemos, através do relato de Ferrucci que para participar do projeto é preciso respeitar todos os princípios éticos e morais de uma vida coletiva, sendo que nas empresas da Economia de Comunhão o comportamento empresarial baseia-se no objetivo de contribuir para o bem estar de todos através da distribuição de riquezas.

Nesta mesma perspectiva a distribuição de riquezas, a partir da repartição de lucros é uma questão que exige um tratamento delicado, porque o gesto de dar na Economia de Comunhão, não está relacionada à práticas filantrópicas e causas assistencialistas. Zamagni⁵² esclarece esse ponto da seguinte forma:

“ Existe uma grande diferença entre a Economia de Comunhão e outras formas de experiência econômica, como o mecenato ou a filantropia, em que o empresário faz uma boa ação, distribuindo parte dos seus lucros para fins humanitários. Quem livremente aceita o projeto da Economia de Comunhão, não separa o momento da produção do momento da distribuição. Em outras palavras não aceita formas maquiavélicas segundo qual os fins justificam os meios. E isso é uma novidade significativa porque, na base de muitos comportamentos filantrópicos, está a noção de agentes econômicos que, sem nenhum escrúpulo, obtêm lucros exorbitantes para depois aplicar uma parte em beneficência. E isso é completamente inaceitável” . (Entrevista de Stefano Zamagni dada à revista Cidade Nova, nº 1-2 de 1999).

Na visão de Zagmani entendemos que o lucro não é uma mera gratuidade. A cultura da partilha, procurar criar rede de confiança entre as pessoas. E neste

⁵² Stefano Zamagni é professor na Universidade de Bolonha (Itália).

mesmo aspecto insere-se nas relações humanas o que foi denominado por Gui⁵³, como bens relacionais. Os bens relacionais é classificado como uma categoria de bens públicos, onde pode-se usufruir em questão se somente compartilhados com os outros⁵⁴. Gui afirma que: *"os bens relacionais não podem levar em conta os usuais incentivos de mercado e menos ainda a contribuição voluntária dos recursos (tempo, atenção, dinheiro etc.), por parte de pelo menos, algumas das pessoas envolvidas"*. (Gui, 2002, pp.115).

Para ficar mais claro, os bens relacionais moldam a conduta ética dos agentes na Economia de Comunhão, exprime o que é conhecido como regra de ouro⁵⁵. A repartição de lucro traz consigo os valores de uma cultura. Quem recebe não é um desconhecido, um estranho ao projeto. Ao contrário é um sujeito que mesmo não tendo bens materiais para compartilhar, colocar em comum as suas necessidades e experiências de vida com os outros. Ao realizar este fato eleva-se as relações interpessoais, abrindo espaço para um novo horizonte: a comunhão. (Singer, 2002, pp. 337).

Em termos práticos, a terça parte do lucro é destinada aos pobres na expectativa de que consigam emprego; um terço para a formação de homens novos, isto é, pessoas que querem viver segundo a cultura da partilha. Isto é coerente, porque todas as pessoas que desejam participar do projeto, precisam também de ter uma formação. Para realizar esta formação é necessário predispor de infra-estrutura, capaz de difundir uma mentalidade de relacionamento recíproco, através das Mariápolis. Quem recebe ajuda da Economia de Comunhão, deve ter a responsabilidade de gerenciar bem os recursos recebidos. Também eles devem agregar aos seus objetivos o bem estar social dos outros, de maneira que devem procurar constatemente uma forma de se auto-sustentarem, a fim de renunciar a ajuda financeira em algum momento. Eles sabem que existem outros necessitados que também precisarão, e ao pedir renúncia financeira estes poderão agir em coerência com o projeto ajudando também aos outros.

⁵³ Benedetto Gui, italiano, professor de Economia na Faculdade de Economia e Comércio da Universidade de Pádua (Itália).

⁵⁴ Iremos esclarecer este aspecto, na perspectiva de falhas de mercado nas próximas páginas.

⁵⁵ A regra de ouro: "Não faça aos outros aquilo que não gostaria que fizesse com você e vice-versa. Esta conduta exprime a Espiritualidade da Unidade do movimento e sua relação com as outras religiões e culturas.

É importante deixar claro que a experiência da Economia de Comunhão, não pode ser equiparada a entidades que pertencem ao terceiro setor, porque o terceiro setor refere-se à “organizações privadas sem fins lucrativos de finalidade pública, independentes do Estado”⁵⁶. A Economia de Comunhão é uma experiência que manifesta-se no âmbito da economia de mercado. Existe pólo industrial⁵⁷, culturalmente homogêneo constituído por empresas de setores diversificados. Existem também, empresas que não estão sediadas no pólo industrial, pertencentes a uma variedade de países.

Neste aspecto de distinguir a forma peculiar de distribuição de riquezas na Economia de Comunhão Zamagni conclui que:

“(...) a experiência da Economia de Comunhão mostra que na prática é possível servi-se do mercado para alcançar objetivos de natureza pública. Mas exatamente, é possível utilizar o mercado não apenas para produzir de modo eficiente, mas também para redistribuí-la segundo um cânone qualquer de equidade(...)”⁵⁸.

Segundo Zamagni a Economia de Comunhão pertence a economia de mercado, tornando-se um instrumento para reforçar o vínculo social, favorecendo a prática de distribuição de riquezas que servem dos seus mecanismos para criar um espaço econômico no sentido de difundir valores culturais. (Bruni, 2002, pp.133).

Um outro elemento paradigmático peculiar ao projeto de Economia de Comunhão é a experiência da liberdade na política de distribuição de lucros. O empresário da Economia de Comunhão tem a sua liberdade de escolha no sentido de colocar o seu lucro em comum de acordo com a situação financeira da sua empresa. De acordo com Molteni⁵⁹ existe uma flexibilidade nas normas quanto a repartição de lucros, em que os empresários decidem livremente destinar os seus lucros de acordo com o crescimento da empresa. Ou seja, o critério da distribuição de lucros

⁵⁶ Definição utilizada por Andrés Falconer, do Centro de Estudos em Administração do Terceiro Setor da FEA-USP. A citação refere-se a entrevista concedida a Revista Problemas Brasileiros, nº 337, 2000.

⁵⁷ Referimo-nos ao Pólo Empresarial Spartaco, localizado no município de Cotia – SP. Onde atualmente estão implantadas seis empresas da Economia de Comunhão.

⁵⁸ Bruni, 2002, pp.133

⁵⁹ Mário Molteni é professor na Universidade Católica de Piacenza (Itália)

não é estabelecido de forma definitiva, mas é determinado pelos órgãos da direção da empresa. (Bruni, 2002, pp. 95).

No comportamento empresarial da Economia de Comunhão é possível identificar um forte compromisso ético, tanto interno quanto externo⁶⁰.

Internamente destaca-se: o envolvimento dos colaboradores no processo de decisão, o cuidado com a segurança e a qualidade ao ambiente de trabalho, o cuidado em evitar um excesso no horário de trabalho, a promoção da dignidade humana caracterizada pelo respeito, confiança, estimas recíprocas e a proposta de oportunidade de formação e atualização. (Molteni, 2002).

No âmbito externo procura-se não somente a maximização do retorno do investimento dos acionistas, mas também procura-se a satisfação de grupos com interesses econômicos tais como, os clientes, os fornecedores, os concorrentes, o Estado ⁶¹, etc. também procura-se desenvolver modelos de gestão ambiental no sentido de minimizar os danos ecológicos causados no meio ambiente⁶².

Em suma estes são os principais elementos paradigmáticos imbuídos na gestão de empresas no projeto da Economia de Comunhão. A cultura da partilha que contempla todos os aspectos éticos apresentados nesta seção, representa um paradigma nos pressupostos de racionalidade da teoria econômica. A Economia de Comunhão, até aqui, pelo que pudemos conhecer em termos teóricos, apresenta uma nova racionalidade baseada em princípios éticos, que permeia o comportamento dos agentes que aderem a este projeto.

Na expedição pela busca do comportamento que rege os agentes da Economia de Comunhão, estamos no meio de obscurantismo marítimo, porque notamos que as relações interpessoais estão no céu do projeto e neste contexto a nossa pesquisa torna-se um pouco mais difícil, porque o comportamento não envolve aspectos objetivos na ação uma vez que os fatores que condicionam os agentes

⁶⁰ Enfatizamos estes aspectos em termos teóricos, toda a obra literária a respeito da Economia de Comunhão afirma que as organizações produtivas comportam-se de forma ética. Tentaremos posteriormente identificar tais pressupostos empiricamente com um estudo de caso.

⁶¹ Refere-se a um princípio das empresas que aderem a Economia de Comunhão, que é a transparência nas relações com a administração pública, ou seja, honestidade fiscal que envolve o recolhimento de impostos e recusa de práticas ilícitas.

da Economia de Comunhão, são de natureza subjetiva envolvendo valores como gratuidade, generosidade, confiança, amizade, reciprocidade etc. E nisto é preciso esclarecer alguns aspectos para que possamos relacionar a teoria econômica, para não naufragarmos em outras áreas que não é de nosso domínio.

O comportamento ético das empresas da Economia de Comunhão e as suas relações com a teoria econômica

O comportamento ético nas e das organizações tem sido um tema de extrema importância para a sociedade, porque cresce cada vez mais a necessidade dos indivíduos conciliar as suas escolhas a partir dos seus valores e concepção de vida. Temas como uso eficiente dos recursos naturais, o desenvolvimento sustentável, o uso de mão de obra infantil, a pesquisa do genoma humano, o mercado de armamentos, qualidade de vida dos funcionários nas empresas, são exemplos que trazem num determinado contexto a incursão da ética no âmbito das organizações. (Zylbersztajn, 2000).

Verifica-se que ao mesmo tempo a questão da ética nas empresas tem a sua relevância na sociedade, também é uma questão que causa divergências entre os economistas. As empresas da Economia de Comunhão é um exemplo típico de conduta empresarial baseada em princípios éticos, que são admitidos como inconsistentes do ponto de vista dos postulados comportamentais da teoria neoclássica.

A visão sobre a responsabilidade social das empresas entre os economistas está longe de ser unânime. O exemplo desta divergência vem mais uma vez da Escola da Chicago⁶³, representada por Friedman, que considera que a missão social da empresa é realizar tanto lucro possível, conforme as normas do convívio social da

⁶² Hans Burckart – Universidade da Antioquia, Medellín, Colômbia – descreve as relações do gerencialmente empresarial no âmbito do desenvolvimento sustentável com os novos paradigmas de gestão empresarial da Economia de Comunhão. (Ver. Bruni, 2002, pp.67-87).

⁶³ Já mencionamos George Stigler no Capítulo 2, como um dos representantes da Escola de Chicago.

sociedade. Para ele a firma não tem outra responsabilidade social do que a maximizar os lucros para os seus acionistas⁶⁴.

Já Arrow (1974, pp.2)⁶⁵, afirma que o comportamento os agentes não se limita aos postulados comportamentais da teoria neoclássica. Segundo Arrow, a economia é aplicada a diversas áreas como a ética e outros aspectos sociais.

Sen, como já mencionamos em algumas seções anteriores, critica a economia neoclássica ao construir modelos simplistas aplicados ao comportamento humano, distantes da realidade. Ele propõe uma revisão de fundamentos comportamentais, levando-se em consideração o comportamento individual efetivo que está tanto nas demandas da moralidade quanto na perseguição dos diversos objetivos do agente (Muramatsu, 1999, pp.100).

Os teóricos da Economia de Comunhão, também alinham-se nesta mesma perspectiva de Sen, ao considerarem a complexidade do comportamento humano e os múltiplos objetivos do agente em termo éticos.

Araújo⁶⁶, numa perspectiva antropológica concebe a importância da ética, partindo do comportamento dos agentes, como uma forma de criar condições para o bem estar dos indivíduos na comunidade. Araújo afirma que o desenvolvimento humano deve ser o objetivo central de toda a atividade econômica.

Já Bruni⁶⁷, explica que comportamento qualitativos, não podem ser explicador pela teoria neoclássica, afirmando que tais valores são de extrema importância para a Ciência Econômica:

“ os consumidores e poupadores estão cada vez mais interessados não apenas naquilo que adquirem, mas também em como determinado produto chega ao carrinho de compras, interessados na sua qualidade intrínseca. A poupança ética, o desenvolvimento do consumo ecológico, a Economia de Comunhão e outras experiências o demostram. Muitas escolhas de consumo são sempre mais expressivas (...)”. Bruni, 2002, pp. 65

⁶⁴ Fridman, M. 12. Capitalism and Freedom, Chicago University of Chicago Press. Ver citação de Zulbersztajn, 2002 pp.2

⁶⁵ Arrow, K. 1974. Limits of Organization. Ver citação de Zulbersztajn, 2000 pp.2

⁶⁶ Vera Araújo, pertence ao Instituto Internacional de Cultura “Mystici Coporis”, Loppiano, Incisa Valdarno, Florença – Itália. (Bruni, 2002,pp. 23).

Zamagni, afirma que além da estrutura de preferências da teoria econômica tradicional, é necessário se repensar no conteúdo, no objeto ou fonte no que motiva as preferências das pessoas. Ele concebe o comportamento humano como uma pluralidade de motivações, citando as organizações da Economia de Comunhão, cujas motivações provém da cultura do dar. Uma forma de promover o bem estar entre os seus agentes com uma experiência empírica. (Bruni, 2002,pp.65).

Num outro ângulo, na Economia de Comunhão a produção de normas informais de cooperação entre os indivíduos podem ser analisadas no âmbito das falhas de mercado. O comportamento ético não deixa de ser um bem público, atende a duas características:

- não rivalidade: os valores éticos e bens relacionais imbuídos na cultura da partilha é uma mercadoria não disputavel. O custo marginal de expressar a comunhão, reciprocidade e gratuidade com os outros é zero.
- Não excludente: os valores éticos da cultura da partilha, que é um bem, só pode ser usufruído se compartilhado com os outros. Nas relações intra e extra empresariais que são vivenciadas na Economia de Comunhão(entre empresários e empregados, fornecedores e clientes, com aqueles que passam por necessidades, com a comunidade em torno da empresa...), não podem ser compreendidas fora da visão relacional da pessoa humana, ou seja, é impossível excluir a pessoa do consumo de tais valores éticos.

Se olharmos o comportamento dos agentes da Economia de Comunhão no âmbito da externalidades, concluímos que surgem neste caso, externalidades positivas, ou seja, "*quando a ação de uma das partes beneficia a outra*" (Pindyck, 1999, pp. 702). As organizações da Economia de Comunhão derivam de estratégias ideais que comprometem a organização como uma relação harmoniosa com o ambiente social o que não deixa de ser uma externalidade positiva. O debate acerca do comportamento ético e responsabilidade social das empresas e as suas relações

⁶⁷ Luigino Bruni, Universidade de Pádua (Itália).

com as falhas de mercado é muito mais extenso⁶⁸, preferimos restringir somente a estes aspectos apresentados.

Numa outra ótica, a Economia de Comunhão, pode ser analisada num arcabouço da teoria institucional. No capítulo anterior estabelecemos algumas relações sucintas entre o papel das instituições com o desenvolvimento das empresas da Economia de Comunhão. Também apresentamos os traços comportamentais do homem contratual, cuja conduta é caracterizada pelo oportunismo e racionalidade limitada e delineamos sobre algumas distorções deste tipo de comportamento no desempenho da economia.

Segundo Zylbersztjan (2002), todo o trabalho realizado por North, parte da necessidade de códigos de conduta estruturados nas instituições, que servem com facilitadores do funcionamento da sociedade. Em outros termos significa dizer que as instituições, que é um conjunto de normas, leis, costumes tradições e outros aspectos culturais, pautam as ações das organizações e dos indivíduos. Zylberstjan, analisa como a importância dos aspectos éticos, como normas socialmente aceitas, devem ser tratados como criação de estruturas organizacionais adequadas, que incentivem e monitorem as ações de ética nas organizações. O comportamento ético partindo de normas, também não deixa de ser um mecanismo para amenizar os possíveis desvios do comportamentos que tendem ao oportunismo.

Reconhecemos que os códigos de ética utilizados pelas organizações são uma forma de regular a conduta dos agentes. Numa perspectiva contratual pode ser um mecanismo de reduzir riscos, eventuais perdas de valor reputacional, causado por escândalos ou mesmo por ações judiciais. Segundo Zylberstjan (2002, pp.13), a adoção de código de ética nas organizações pode ter várias razões que vão desde a exposição na mídia até os aspectos que acabamos de mencionar.

Também na Economia de Comunhão existe um código de ética que vai além do que a simples lógica instrumental do auto-interesse, porque envolve um conjunto

⁶⁸ Zylbersztajn (2002, pp.5), cita dois autores que trabalham nesta linha que relaciona a falta de produção de princípios éticos como falhas de mercado:

Wieland, J. 1994. Economy and Ethics in Functionally Differentiated Societies. In Lewis e Wärneryd eds.
Tomer, J. F. 1994. Social Responsibility in the Human Firm: towards a new theory of the firm's external relationships. In Lewis e Wärneryd eds.

de valores humanos, onde o desenvolvimento humano é o objetivo central. A carta de princípios de gestão empresarial, foi elaborada em 1997, redigida com a participação de empreendedores de todo o mundo reunidos em um congresso internacional, em Roma⁶⁹.

Finalmente, podemos afirmar que o comportamento ético nas organizações, elemento peculiar no nosso trabalho, é de extrema importância para a teoria econômica, no sentido de também conceber no campo da teoria da firma, a existência de múltiplos objetivos além da maximização do lucro. Não temos a pretensão de tecer ferrenhas críticas e de rejeitar os postulados da teoria neoclássica, até porque ela explica muitos dos fenômenos sociais e econômicos, mas acreditamos que através deste trabalho é possível refletir sobre alguns aspectos éticos no comportamento da firma, como uma forma de melhor compreender muitas das iniciativas presentes no nosso mundo moderno acerca da responsabilidade social nas empresas.

BURACO: FALTAM OS DADOS ESTATÍSTICOS, PERSPECTIVA DA EDC E ESTUDO DE CASO

CAPÍTULO 4 – SOBRE A POSSIBILIDADE DE UMA RACIONALIDADE CAPAZ DE COMUNHÃO

A Racionalidade do nós

Bruni, economista, a fim de ir em busca de alternativas que apresentem elementos que superem a racionalidade individualista e que de alguma forma se enquadrem aos aspectos comportamentais da Economia de Comunhão, identificou a *we-rationality*, modelo construído pelo economista Sugden⁷⁰ e filósofo Hollis⁷¹, como uma alternativa plausível à racionalidade individualista⁷².

⁶⁹ O leitor interessado poderá consultar :

Singer, 2002, pp. 341. Ver também Boletim Economia de Comunhão, Ano III, n. 2, nov., 1997.

⁷⁰ Sugden, R. 19993. Thinking as a team. Social Philosophy and Policy Foundation, n.10, pp.669-89.

Ver referências bibliográficas de Bruni, 2002, pp.142.

Bruni, destaca de Sugden defende a idéia que para ir em busca de uma alternativa que supere a racionalidade individualista é necessário retornar aos valores tradicionais e pré-modernos, no sentido de melhor refletir sobre os valores nas relações humanas, que envolvem confiança, moralidade, reciprocidade, ética etc. Segundo Bruni, já Hollis defende a tese da confiança dentro da razão. Para Hollis a confiança pode ser admitida se somente estiver entre pessoas, onde as relações interpessoais são baseadas na reciprocidade (Bruni, 2002).

Neste contexto Bruni, para melhor compreendermos a We-rationality transcreve um exemplo hipotético admitido por Hollis (pp.106-110), de três times de futebol num campeonato⁷³:

“ a) O primeiro time, os “ Bombers” é “lanterninha” da tabela. Por quê? Pelo simples dato de que “racionalidade” dos jogadores é cada um marcar o maior número possível de gols. Por isso mesmo, ninguém passa a bola, e todos procuram de modo egoísta marcar gols. Os próprios dirigentes do time investem nesse tipo de racioanlidade, porque dão prêmios em dinheiro e incentivam a carreira em função de cada gol marcado. Os resultados são catastróficos; o time perdeu todas as partidas 9muitas vezes, a defesa e até mesmo o gol ficavam desguarnecidos, porque todos tentavam marcar gols).

b) o segundo time, os “bons”, está classificado no meio da tabela. Os jogadores adotaram como regra de conduta o altruísmo, e sempre passam a bola ao companheiro. Estão mais classificados do que os “bombers”, mas perdem várias partidas, pois até mesmo os atacantes, em vez de chutarem de posições favoráveis, preferem passar a bola, e nem sempre quem chuta é o mais capaz de finalizar. Ademais, desencoraja-se “eticamente” a tomada de iniciativas pessoais; por isso, os jogadores preferem não tentar dribles difíceis, nem jogadas magistrais; e passam a bola assim que podem.

⁷¹ Hollis, M., 1998. Trust within reason. Cambridge e Sugden, R., 1993. Rationlity in action. Mind, jan., pp.1-34. Ver referências bibliográfica de Bruni, 2002, pp.143

⁷² Bruni destaca que a primeira alternativa que surge no sentido de amenizar a dose do individualismo na teoria econômica é a Teria dos Jogos, com o Dilema dos prisioneiros. Preferimos não estendermos na apresentação deste assunto, mas vale a pena citar como uma das primeiras alternativas à racionalidade individualista.

⁷³ Ver Bruni, 2002, pp. 53-54.

c) Em primeiro lugar na tabela estão os “mosqueteiros”, que adotaram como lema: “ um por todos , todos por um”. Escolheram jogar somente pelo time. A sua lógica consiste toda no sucesso do time. Até o jogador que tem pouco destaque entre os companheiros sente-se orgulhoso e feliz, pois somente o time é importante. A individualidade deles tem sentido unicamente no time, e seus objetivos pessoais são os do time “. (Hollis, 1998)

Explicar a diversidade do comportamento humanos nas três situações não nos parece tarefa muito fácil. As ações do primeiro time não nos traz novidade, porque refletem os postulados comportamentais da teoria neoclássica e a discussão acerca do auto-interesse que apresentamos nos capítulos 1 e 2.

Delinear sobre as ações do time 2, não seria interessante, até porque pesquisa sobre as implicações das ações altruístas não faz parte do nosso foco de pesquisa. Quanto ao terceiro time, nos parece ser mais interessante, porque abre um leque para nossa análise, onde poderemos fazer algumas associações com alguns aspectos comportamentais da Economia de Comunhão.

O lema dos mosqueteiros: um por todo e todos por um, traz controvérsias para o nosso debate, simplesmente porque pode ocorrer a simples substituição de um egoísmo individual por um egoísmo de grupo. Mas será que a we-rationality vai além dos postulados comportamentais da teoria neoclássica?

Na visão de Bruni, a we-rationality sai da abordagem do egoísmo filosófico da teoria econômica. O egoísmo filosófico admitido pelo autor, reflete aos postulados da economia neoclássica, que apresentamos no primeiro capítulo. Não utilizamos o termo restrito da palavras, mas o egoísmo filosófico e instrumentalidade diz a respeito da maximização da utilidade referente as preferências individuais. A we-rationality sai do egoísmo filosófico, porque os objetivos individuais do agente são transferidos para os objetivos de um grupo.

No seu programa de pesquisa, levando em consideração as observações de Sugden e Hollis, Bruni conclui que a we-rationality não deixa de ser um versão do egoísmo, só que em grupo. No entanto, o autor afirma que a we-rationality demonstra um novo aspecto alternativo de racionalidade econômica, contribuindo para melhor compreendermos muitos dos comportamentos não individualistas. E

mesmo num grupo egoísta, orientado para os seus objetivos, é possível compreender o conteúdo das ações entre os seus membros levando-se em consideração as normas informais, sendo de dever etc. (Bruni, 2002).

FALTA OS CRITÉRIOS IRREDUTÍVEIS NA ANÁLISE DE ESCOLHA (PROPOSTA DE SEN)

BIBLIOGRAFIA:

BRUNI, Luigino. Economia de Comunhão: Uma Cultura Econômica em várias dimensões. 1º ed. São Paulo: Cidade Nova, 2002, pp. 53-59

ZYLBERSTAJN, Décio. Organização Ética: um ensaio sobre as relações entre ambiente econômico e o comportamento das organizações. Periódico. São Paulo, FEA/USP, 2000

SINGER, Paul. A Economia Solidária no Brasil: A autogestão como resposta ao desemprego. 1º ed. São Paulo: Contexto, 2000, pp. 333-351

SEBOK, Pauline. Economia de Comunhão como Proposta de Organização Social. Monografia (Graduação em Economia), FEA/USP. São Paulo, 1999

FERRUCCI, Alberto. Anais do Bureau Internacional de Economia e Trabalho. 1º ed. São Paulo: Cidade Nova, 1999

SORGI, Tommaso. Economia de Comunhão: projeto, reflexões e propostas para uma cultura da partilha. 2º ed. São Paulo: Cidade Nova, 1998

FONSECA, Eduardo Giannetti da. Comportamento Individual: Alternativas ao Homem Econômico. Periódico: IPE-USP, São Paulo, n.29, 1988

BIANCHI, Ana Maria. A volta de Ulisses: Notas críticas sobre a teoria da escolha racional. Periódico: IPE-USP, São Paulo, 2001

PINDYCK, Rubinfeld. Microeconomia, 4º ed. São Paulo, 1999, pp. 668-671

PRADO, Eleutério. Um reexame de “a metodologia da ciência positiva”. Periódico IPE-USP, São Paulo, n.12, FEA/USP, 1988

PRADO, Eleutério. Economia como ciência. Ensaio econômico. Periódico IPE-USP, São Paulo, n.76, FEA/USP, 1991

ZAMAGNI, Stefano. Economia de Comunhão: um novo paradigma de racionalidade econômica? Boletim de Comunhão. São Paulo: Cidade Nova, v. 1, fev.1999

BLANCO, Adolfo. Ética e Teorias Econômicas.1. ed. Recife – PE: FASA/PUC, 1998

MURAMATSU, Roberta. Nem Lobo, Nem Nobre: O lugar dos julgamentos morais no universo do homem econômico. 1996. Monografia (Graduação)–Curso de Ciências Econômicas, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996

MURAMATSU, Roberta .Sobre a possibilidade do altruísmo :uma incursão pela análise econômica do comportamento não-egoísta. 1998.Dissertação (Mestrado)-Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999

SILVA FILHO, Geraldo Andrade da. Auto-interesse versus considerações morais: evidências da economia experimental. 2000. Dissertação (Mestrado)- Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000

VARIAN, Hal R. Microeconomia: Princípios Básicos. 1. Ed. Rio de Janeiro: Campus, 1994

BIANCHI, Ana Maria. Metodologia da economia :ensaios, São Paulo : Ipe/usp, 1988

BIANCHI, Ana Maria. Sintomas de crise na ciência econômica. São Paulo : FEA/USP, 1989.

BIANCHI, Ana Maria. A volta de Ulisses:notas críticas sobre a teoria da escolha racional. Niterói : ANPEC ; Rio de Janeiro : SBE, 2001

MATTOS, Laura Valladão. A Economia Política como Ciência Autônoma. São Paulo: IPE/USP, 1996

MARSHALL, Alfred. Princípios de Economia: Tratado Introdutório. Coleção: Os Economistas. São Paulo: Ed. Abril, v. I, 1996

SAMUELSON, Paul. Fundamentos da Análise Econômica. Coleção: Os Economistas. São Paulo: Ed. Abril, v. I, 1997

HOLLIS, Martin. O Homem Econômico Racional: uma crítica filosófica da Economia Neoclássica. 1.ed.Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1975.

SEN, Amartya. Sobre Ética e Economia. 1. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1999

REVISTA DE CULTURA ABBA. Rumo a uma racionalidade capaz de comunhão. São Paulo: Cidade Nova, v.3, n.49-71, fev.2002.