

*Racionalização Irracional: uma Crítica ao Uso da Teoria de
Becker na Ciência Política*



CATOLICA
INSTITUTO DE ESTUDOS POLÍTICOS

LISBOA

Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Ciência Política, Relações Internacionais,
Segurança e Defesa pelo Instituto de Estudos Políticos da Universidade Católica Portuguesa

Catarina de Brito Carreira Tello de Castro

Nº 100517021

Orientação: Professor Doutor André Azevedo Alves

Lisboa, Dezembro de 2020

Esta página é intencionalmente deixada em branco.

Índice

Agradecimentos	i
Resumo.....	ii
Abstract	iii
Capítulo I.....	1
Introdução	1
Estado da Arte.....	7
PARTE A:	13
Enquadramento Teórico e Questionamento Filosófico.....	13
Capítulo II	13
Utilidade e Maximização: uma Análise das Guias de Accounting for Tastes	13
a) Capital Pessoal.....	17
b) Capital Social.....	26
c) Teoria Z.....	30
d) Preferência e Gosto em Becker.....	40
Capítulo III.....	49
A Ideia de Racionalidade	49
a) Racionalidade Maximizadora VS Racionalidade Normativa	54
b) Racionalidade Maximizadora	56
c) Racionalidade Normativa.....	57
d) Egoísmo Racional.....	60
e) Teoria Deliberativa VS Teoria Instrumentalista	67
Conclusão da Parte I	76
PARTE B	78
Da Economia à Política através do olhar de Becker	78
Capítulo IV.....	78
Introdução à Parte B.....	78
Paternalismo Político: Moral ou pelo Bem-Comum.....	81
Racionalidade Irracional	87
Capítulo V	90
Conclusão: Reflexões Finais.....	90
Bibliografia	94

Agradecimentos

Ao Instituto de Estudos Políticos da Universidade Católica Portuguesa, por este mestrado, por novos amigos, por tempos memoráveis.

Ao meu orientador, Professor Doutor André Azevedo Alves, pelos conselhos, paciência e disponibilidade.

Ao Professor Doutor Carlos Marques de Almeida, pela amizade, inteligência, disponibilidade, criatividade e aconselhamento. Muitas das palavras e ideias aqui desenvolvidas devem-lhe a sua vitalidade.

Ao Professor Doutor Hugo Chelo, pela disponibilidade, cuidado e franqueza.

Ao Centro de Filosofia da Universidade de Lisboa, pela confiança e generosidade, pelos ensinamentos para o aperfeiçoamento do debate e investigação e pelo estímulo à dúvida, curiosidade, trabalho e cooperação.

Ao Miguel Rodrigues, companheiro. Pelo papel imprescindível que teve no processo de concretização desta disseratação, a todos os níveis.

Aos meus mais chegados amigos e companheiros do grupo Os Outros, André Fontes, João Anselmo e Ricardo Blayer, pela inspiração que os ouvir, ler e com eles contribuir traz.

Às “iepianas” cuja amizade sempre guardo e guardarei com carinho, Ana Martins, Laura Lisboa, Sara Canedo e Mafalda Paiva Oliveira.

Aos colegas e amigos do Centro de Filosofia da Universidade de Lisboa, Filipa Afonso, Hugo Luzio e Elton Marques, pelo carinho, amizade e companheirismo.

À minha avó, pelos ensinamentos de franqueza, de coragem, de luta e pela suavidade por detrás do sobrolho franzido. As saudades são imensas.

Aos meus pais. Por tudo.

Resumo

Gary S. Becker (1930-2014) dedicou toda a sua carreira científica ao aperfeiçoamento de uma teoria da maximização da utilidade que pudesse contemplar mais facetas humanas do que apenas meras manifestações de preferências pontuais, em contextos particulares. A inovação de Becker é a inclusão do factor do tempo no processo de formação de preferências, e é a partir daí que reinterpreta a mesma teoria. Desta forma, o seu entendimento de racionalidade passa pela pertinência da acção como resultado de um acumular de experiências. De acordo com esta ideia de somatório, é possível a predição daquilo que serão as (próximas) futuras escolhas tal como é possível compreender as presentes. O modelo que Becker propõe é bastante certo tendo em vista os seus resultados e é fundamentalmente útil para a economia familiar e pública.

As preocupações que Becker levanta e que alicerçam esta dissertação prendem-se 1) com a ambiguidade com que usa a noção de racionalidade, 2) com a aleatoriedade moral e ética que decorre dessa ideia e, finalmente, 3) com a submissão da política a uma lógica económica complexa, autónoma e maior, abrindo um vazio naquilo que se pode pensar do Homem e das suas sociedades.

A partir da obra *Accounting for Tastes*, abriremos a discussão destes pontos e faremos um caminho que começará na apresentação dos conceitos basilares da obra e que terminará nas conclusões políticas de base moral e ética que retiramos da sua leitura. O nosso objectivo será, assim, explorar a raiz de preocupações filosóficas e políticas maiores, como a Globalização e o homem da era tecnológica ou a falta de uma linguagem política autónoma e emancipada da economia. Pretendemos, então, que se leia Becker com um olhar filosófico e politicamente informado e não com um pendor técnico ou economicista.

Palavras-chave: Gary Becker; racionalidade; moral; política.

Abstract

Gary S. Becker (1930-2014) devoted his entire scientific career to perfecting a theory of maximizing utility that could contemplate more human facets than just mere manifestations of specific preferences, the result of particular contexts. Becker's innovation is the inclusion of the “time” factor in the process of preference formation, and this is the way how the same theory is reinterpreted. Likewise, his understanding of rationality depends on the relevance of the action as a result of an accumulation of experiences. According to this summation idea, it is possible to predict what the (next) future choices will be, like it is possible to understand the present ones. The model that Becker proposes is quite accurate in view of its results and is fundamentally useful for family and public economics.

The worries that Becker raises and which underpin this dissertation are related to 1) the ambiguity with which he uses the notion of rationality, 2) with the moral and ethical randomness that arises from this idea and, finally, 3) with the submission of politics to a complex, autonomous and larger economic logic, opening a void in what can be thought of Man and his societies.

Following the book *Accounting for Tastes*, we open the discussion of these points and make a path that begins in the presentation of the basic concepts of the work and that ends in the political conclusions, morally and ethically based, that we draw from the reading. Our aim will thus be to explore the root of greater philosophical and political concerns, such as Globalization and the Man of the technological era, or the lack of an autonomous and emancipated political language from economics. We intend, then, that Becker is read with a philosophical and politically informed eye and not with a technical or economist bias.

Keywords: Gary Becker; rationality; morality; politics.

Capítulo I

Introdução

De acordo com as ideias de John Stuart Mill¹, o utilitarismo vem responder à necessidade humana de encontrar resultados a partir das acções. O que Mill vê no mundo ao seu redor, são agentes preocupados, desejosos e carentes. O utilitarismo é, assim, o passo em frente do consequencialismo que o filósofo britânico constrói a partir de uma ideia de prazer como bem último. Esta é uma visão antropológica que se traduz num enquadramento ético das acções humanas. Apesar de não haver um código rígido de acção, uma austeridade individual ou externa sobre o agir, há preocupações que justificam este enquadramento. O conceito de utilitarismo é naturalmente levado para a economia, já que é no mercado e a partir da contagem, soma, subtracção e divisão dos bens e comodidades, que se pode materializar e observar o que pode levar os agentes à concretização dos seus desejos. Já a ideia de carência ou, mais propriamente, de escassez, está presente em Adam Smith² como móbil para a procura e para a transacção, fazendo com que a transacção passe a ser um meio moral, i.e., um meio para atingir um bem ou suprimir um desejo, via colaboração entre agentes: X dá a Y o que Y deseja em troca do que X deseja. Em Adam Smith, no entanto, a posição moral que justifica a liberdade das transacções não é expressa da mesma forma que vemos em Mill. Em Smith há uma procura prévia a uma formação teórica moral ou ética, que consiste numa descrição das motivações emocionais de onde emergem as razões para haver relações económicas. Em Mill há uma suposição de um desejo constante pela felicidade que é, nos seus termos, intrinsecamente boa. Esta felicidade busca prazeres sejam eles

¹ Ver JOHN STUART MILL, *Utilitarianism*, Blackwell Publishing Ltd, 2003.

² Ver ADAM SMITH, *The Wealth of Nations*, University of Chicago Press, 1977.

de maior ou de menor ordem, não havendo, portanto, um radicalismo hedonista nas palavras do filósofo. Mill encontra-se até entre os filósofos utilitaristas que concebe a virtude ou virtudes como desígnios de valor igual ou equivalente a valores sensuais. Século e meio depois, a escola Neoclássica apoia-se no mesmo conceito de utilitarismo, fazendo dele logicamente mais fraco, com poucas restrições. Gary S. Becker aparece como discípulo dessa escola que não é apenas uma escola de economia, é também uma escola de pensamento económico. O seu contributo mostrou-se nos tão interessante para a economia, como para a política e para a filosofia. Este trabalho foca-se nos traços que delineiam o seu pensamento e nas consequências morais e políticas que podemos dele retirar.

Desta mesma forma, Mill e Gary Becker procuram a descrição de uma filosofia moral no sustento da economia, como se perguntassem pela ontologia da disciplina económica. De semelhante preocupação é a pergunta pela ontologia da política. Havendo quem defenda o seu carácter instrumentalista e etéreo, não nos parece haver forma de escapar à filosofia moral, à ética e à não menos importante antropologia filosófica que desenha os mais variados projectos políticos e que define a política como um exercício distinto (ainda que colaborante) da economia.

O estudo que aqui nos propomos desenvolver é uma problematização renovada à proposta que Gary Becker avança em *Accounting for Tastes*³, obra que escolhemos como objecto de base para o estudo deste trabalho. Da nossa problematização pretendemos que se abra a possibilidade para uma reflexão filosófica, especialmente ética e moral, que terá importância na política e que parta do trabalho de Becker e concluindo, com um olhar rearranjado sobre o mesmo modelo económico.

A teoria geral que apoia o trabalho de Gary Becker designa-se como Teoria da Maximização da Utilidade, que entendemos como uma nomeação utilitarista daquela que é comumente conhecida

³ GARY BECKER, *Accounting for Tastes*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1996.

como Teoria da Escolha Racional. Racionalidade, Razão, razoabilidade e conceitos semelhantes são discutidos por vários autores⁴, usufruindo das variações que os mesmos lhes dão. Nesta dissertação consideraremos apenas duas grandes correntes interpretativas de Racionalidade (de onde outros termos e definições serão súbditos): a Racionalidade Prática – de que a disciplina da Economia se apropria e renova - e o conceito de Razão⁵, que abordaremos no terceiro capítulo desta dissertação. Ambos têm, certamente, uma origem filosófica e clássica. A dicotomia entre os dois conceitos tem vindo, com o tempo, a demonstrar-se reconciliável, como veremos nas obras de certos autores (p.e. em Nagel). Assim, aquilo a que nos propomos responder é à questão: qual o sentido que a Política deve dar à Economia, visando especificamente a sua possível aplicação nos casos de Democracia Liberal, através da lente económica de Gary Becker? Escolhemos o autor por duas razões: 1) pela sua influência teórica no domínio da Economia e, especialmente, dentro da corrente neoclássica; 2) pelo olhar renovado com que trabalha a noção de Preferência e Gosto no âmbito da Teoria da Maximização da Utilidade e 3) pelo interesse filosófico que a sua proposta inovadora levanta a vários níveis, sejam eles éticos, morais ou políticos.

O trabalho de Becker procura demonstrar como acções que normalmente se consideram “boas” maximizam a utilidade para o grupo ou para o agente, como se vê em muitos dos casos apontados pelo autor (p.e., o altruísmo, a abstenção do consumo de drogas, etc). Estas são regras que as instituições de um Estado fazem cumprir exactamente para evitar fenómenos sociais como crises sanitárias, excesso de sinistralidade, desmembramento de famílias, etc. Contudo, notamos com curiosidade, a falta de uma base normativa geral e a falta de um apoio ético e moral que sustente o trabalho que é feito no âmbito

⁴ Por exemplo em Descartes, Kant, Hume, Mill e autores conhecidos da economia como Milton Friedman, Hayek, entre outros.

⁵ Em Kant, a Razão Pura e a forma como o autor a descreve é das melhores interpretações modernas no entendimento deste conceito.

da escolha individual, grupal e pública. Em *Accounting for Tastes* o autor dá-nos um estudo microeconómico, começando pelo estudo de preferências individuais, passando pelo fenómeno do vício e terminando a obra numa análise do casamento. No nosso estudo, tomaremos em consideração os princípios filosóficos e os conceitos utilizados por Becker no contexto do seu trabalho e faremos um percurso de comentário e argumentação próprio. Neste caminho, pretendemos mostrar como os princípios, conceitos e argumentos usados na análise microeconómica de Becker, neste livro particular, podem ser utilizados como base para argumentos de escala macroeconómica e é nessa medida que encontraremos os nossos pontos de crítica.

Podemos saber que a maximização da utilidade é benéfica em muitos casos e não em todos, o que nos obriga a começar por declarar que não é uma teoria que seja necessária e que carece de verificação epistémica. Se for o caso de que as instituições estatais, agentes políticos e uma sociedade se comportam apenas segundo princípios maximizadores, constantemente pensando num custo de oportunidade, estamos perante um caso de relativismo moral. Nos mesmos termos, podemos encontrar dificuldades normativas: será que a teoria que Becker propõe aceita algum tipo de paternalismo, caso seja necessário? Será que aceita algum tipo de acção que seja contrária às preferências dos agentes? O que se deve maximizar? Todavia, pode sempre questionar-se cada agente e cada grupo sobre por que prefere maximizar x em vez de y , ou seja, porque é que x é melhor que y . Em Becker, sabemos sempre que, independentemente do que se maximize, os agentes agem sempre de forma a maximizar algo. Este “algo” é incógnito, subjectivo ou relativo a cada contexto, seja ele individual ou grupal. No decorrer disto, outras críticas se levantam da leitura do trabalho de Becker: a) a tecnocracia que decorre da crença monista na teoria da maximização da utilidade e do uso de uma função de utilidade única e b) de uma constante maximização da utilidade que pressupõe o uso ilimitado de recursos finitos.

A questão ética que levantamos parte de uma proposta velada, da parte do autor norte-americano, relativamente à antropologia filosófica com que vê o mundo. Inevitavelmente, os indivíduos são

maximizadores. Não falaremos de uma essência humana, mas talvez seja pertinente questionar se Becker não aceitaria esta hipótese. A partir daqui, tentaremos perceber se é possível interpretar a sua obra como um apoio a um tipo de egoísmo, tal como o demonstra num dos seus mais famosos *thought experiments*, o *Rotten Kid Theorem*⁶.

Dentro do leque conceptual que o autor nos oferece, procuraremos dar a devida atenção àqueles que erguem os alicerces da obra. O primeiro conceito que procuramos explorar será o conceito de Capital Humano, com as suas subdivisões Capital Pessoal e Capital Social, e com as suas aplicações e ligações a conceitos que o autor introduz posteriormente, sendo o mais importante deles o conceito de Preferência e/ou Gosto. O segundo grande conceito que exploraremos será o de Racionalidade, já mencionado, de onde partiu a motivação para iniciar esta dissertação. Focamo-nos, em seguida, no conceito de Utilidade e, finalmente, no conceito de Valor Moral. Usaremos sempre como referência os casos apresentados por Becker. Deste trabalho conceptual buscamos uma hipótese ética que aceite um certo grau de objectividade moral não contemplada no trabalho do autor. Acomodaremos, ao longo da nossa dissertação, algumas posições do autor, acompanhando sempre o seu trabalho sem deixar, no entanto, de apontar, sobretudo, os vazios ou questões éticas, assim como algumas interrogações epistemológicas. Não encontramos razões para negar em absoluto a teoria da maximização que apresenta: parece razoável pensar que os indivíduos agem de acordo com a história do seu consumo, que é, no limite, a história dos seus hábitos, tal como nos parece legítima a ideia de que dos mais prementes desejos dos agentes é a procura de um bem-estar. Assumimos que o Utilitarismo é uma teoria eficaz para explicar a acção económica, tal como o próprio Becker considera. No entanto, será difícil aceitar a falta de aprofundamento das questões morais, éticas e políticas que são consequentes da mesma teoria. Becker fala de uma maximização da utilidade que corresponde aos interesses mais

⁶ Ver GARY BECKER, “Theory of Social Interactions”, in *Journal of Political Economy*, 1974, pp. 1063-1093.

ou menos hedonistas de cada agente, e, por isso, o “Bem” que aqui se pode ler, apesar de vago, corresponde, certamente, à satisfação dos desejos mais recônditos do ser humano, sem que esses mesmos desejos sejam colocados em causa. Esta é a crítica mais geral e, no entanto, a que abrange todas as que se seguirão.

Os nossos objectivos são, então 1) entender o pensamento económico de Gary S.Becker no quadro da escola neoclássica, procurando aproximações e distanciamentos, avaliando a sua assimilação de influências, os seus debates, a sua originalidade na sua área de estudo e a influência que deixa e 2) retirar conclusões filosóficas da leitura do autor, marcando, a partir daí, uma crítica de um ponto de vista político.

Estado da Arte

A descrição do estado da arte indica uma abordagem bastante diferenciada do panorama de cada uma das diversas áreas específicas que subsumem a temática que iremos estudar: a Economia Política, protagonizada por Gary Becker e pelo objecto de estudo desta dissertação: a obra *Accounting for Tastes*⁷; a Filosofia Moral e a Ética que abrirá um espaço para uma reflexão conclusiva acerca do que deve o agente fazer dado o mundo no qual age, escolhe e ao qual tem acesso e, por fim, a Política, onde iremos explorar a aplicação dos princípios da Ética no seu cruzamento com a Economia, nas Instituições que à organização da sociedade dizem respeito.

Exclusivamente sobre a obra de Gary Becker, contam-se ainda poucos estudos (p.e. Tyler Cowen⁸ e Peter Swann⁹), embora haja acesso a um número significativo de estudos na área da Economia Política, no que concerne o debate acerca dos conceitos de Racionalidade e Utilidade. Sobre os temas variados sobre os quais se debruçou o trabalho teórico do autor (p.e. crime, família, emoções, hábitos e vícios e outros padrões de escolha), temos uma multiplicidade de autores, a saber:

⁷ GARY BECKER, *Accounting for Tastes*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1996.

⁸ TYLER COWEN, “Are all Tastes Consistent and Identical? A Critique of Stigler and Becker”, *Journal of Economic Behavior and Organization II*, 1989, pp.127-135.

⁹ PETER SWANN, “An Economic Analysis of Taste-A Review of Gary S. Becker’s *Accounting for Tastes*”, *International Journal of the Economics of Business*, Routledge, Online edition, 1999.

Friedman,¹⁰; Kleinman e Copp,¹¹; Gronau¹², etc. Apontam-se, com especial relevância, para além das contribuições do próprio Gary Becker, os trabalhos de Amartya Sen¹³, James Coleman¹⁴, Reid Hastie e Dawes¹⁵, Jon Elster¹⁶, e Tyler Cowen¹⁷ nos domínios tanto da Economia como da Filosofia. Estes estudos dividem-se, *lato sensu*, em duas posições fundamentais da área visada: uma posição que rejeita o termo “Racionalidade” que é apropriado pelos modelos económicos (p.e. Elster, Sen e Cowen) e considera definições mais clássicas do termo, e uma outra posição que utiliza o mesmo conceito de uma forma pouco intuitiva e pouco óbvia do ponto de vista filosófico, embora se refira genericamente a uma consistência de qualquer conjunto de preferências que será representado através de uma função de utilidade (Becker, Coleman).

Com especial atenção para o trabalho de Amartya Sen, vemos uma crítica ao modelo geral do pensamento da escola neoclássica. Em *A Ideia de Justiça*, Sen explica o funcionamento de um acto maximizador como uma característica comportamental que consiste na minimização de tempo, risco

¹⁰ MILTON FRIEDMAN, “A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability”, *The American Economic Review* Vol. 38, No. 3, American Economic Association, 1948, pp. 245-264.

¹¹ SHERRYL KLEINMAN & MARTHA A. COPP, *Emotions and Fieldwork*, Sage, 1993.

¹² RUEBEN GRONAU, “The Intrafamily Allocation of Time: The Value of the Housewives' Time”, *The American Economic Review*, Vol. 63, No. 4, American Economic Association, 1973, pp. 634-651.

¹³ AMARTYA K. SEN, *A Ideia de Justiça*, Coimbra: Edições Almedina, 2010; AMARTYA K. SEN, *Sobre Ética e Economia*, Coimbra: Edições Almedina, 2012; AMARTYA K. SEN, “Rational Fools. A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory”, *Philosophy & Public Affairs*, 1977.

¹⁴ JOHN COLEMAN, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, University of Chicago Press, 1988.

¹⁵ REID HASTIE & RICHARD DAWES, *Rational Choice in an Uncertain World*, Sage, 2010

¹⁶ JON ELSTER, *Reason and Rationality*, Princeton University Press, 2010; JON ELSTER, *Alchemies of the Mind: Rationality and the Emotions*, Cambridge University Press, 1999.

¹⁷ Ver acima.

ou obstáculos ao alcance do desígnio do agente. Daqui o autor indica a maximização como critério de racionalidade e como método de previsão. Aponta, no entanto, a insuficiência do método na avaliação daquilo que considera o comportamento real, o que é uma crítica de carácter epistémico ao pensamento da Escola de Chicago. Em contraste, Becker apresenta uma leitura renovada da tão abordada Teoria da Escolha Racional, explicando como é possível fazer uma genealogia do gosto ou das preferências através das mudanças no capital social e pessoal dos indivíduos ao longo do tempo e de acordo com as suas circunstâncias materiais. Esta inovação, que assenta na crença na eficácia do método, permite entender o comportamento presente dos indivíduos ou grupos, quando analisados particularmente, e prever – tal como indica Sen – com mais ou menos erro, as duas escolhas futuras. No seguimento do seu estudo, Becker apoia o conceito de Sen de “meta-preferência”, para nós um conceito-chave, o que vai oferecer ao enquadramento beckeriano uma consistência argumentativa mais sólida. Este conceito fala-nos de preferências de carácter moral que traduzem uma consciência do agente em relação às consequências das suas escolhas, permitindo-lhe saber que outro tipo de comportamento poderia tomar. Se tomarmos como exemplo um indivíduo viciado em grandes quantidades de tabaco que assume os perigos do fumo para a sua saúde e, no entanto, permanece no mesmo registo de consumo, concluímos que a preferência primária será o consumo de tabaco, mas a sua meta-preferência será deixar de fumar. Em suma, as meta-preferências são preferências morais ou normativas sobre inclinações imediatas.

Ainda dentro das análises económicas, Peter Swann considera que a inovação que Becker faz carece, no entanto, de considerações menos estreitas ou rígidas relativamente às tendências de certos agentes. A primeira crítica que este autor faz centra-se numa correcção a Becker relativamente àquilo que devemos considerar quando olhamos para as alterações nos gostos e tendências dos jovens (um grupo que Becker estuda com atenção no início da obra *Accounting for Tastes*). Becker avança a ideia de que as preferências ou gostos são formados em idade juvenil, tornando-se pouco alteráveis em idade madura. Os jovens, que se movem muitas vezes e com mais ou menos intensidade entre e dentro de subculturas, desenvolvem o seu Capital Social através da utilidade que conseguem maximizar com

objectos vulgares de sinalização de status e identidade, embora esse fenómeno possa também ser visto como um fenómeno de distinção e agregação e não tanto como um fenómeno assente nas mudanças de Capital Social e pessoal¹⁸, de acordo com Peter Swann. Neste sentido, a análise poderá passar por uma verificação das mudanças do Capital Social e Capital Pessoal, mas também com a análise do conteúdo dessa mesma mudança. Bourdieu¹⁹ aponta para o mesmo problema quando sugere que as diferenças entre as preferências musicais (de mais para menos eruditas) são marcadas pelas diferenças de classe, ou seja, não apenas pelo tipo de educação que existe nessas classes para que tenham determinadas preferências, mas pelas condições materiais que permitem aos mesmos grupos terem acesso a essa mesma educação ou pela sinalização de virtude que essas preferências podem dar. É uma perspectiva talvez mais marxista do problema do Gosto. Becker não estaria em desacordo, já que o próprio assinala a educação e o investimento na educação como uma condição para a formação de preferências em jovens.

Uma outra crítica a Becker que Swann aponta é a da arbitrariedade com que se aplicam acções individuais a uma função de utilidade colectiva ou social. Segundo a crítica, Becker tenta aplicar uma função de utilidade a acções que maximizem a utilidade de um bem para um grupo ou de um indivíduo dentro do contexto desse grupo (p.e. a escolha de um *resort*), em que x é uma variável que representa as características do bem e S representa a variável correspondente à mutável popularidade ou atratividade desse mesmo objecto (para seguir o exemplo do *resort*). Parece arbitrário quando estão desconsiderados os agentes e as suas particularidades, ou seja, a hipótese de Becker não dá uma

¹⁸ Ver PETER SWANN, 1999. p.293.

¹⁹ PIERRE BOURDIEU, *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, Harvard University Press, 1984.

resposta quanto ao impacto real de S no capital social dos agentes. O que vemos aqui é antes uma hipótese que poderá ser aplicada em contextos pequenos.

Numa explicação da importância da Epistemologia para a disciplina da Ética e, sobretudo, para o nosso trabalho, levantamos o problema da possibilidade de conhecer o que se nos apresenta. Através da forma como experienciamos o mundo, e contando com todas as nossas experiências passadas e estrutura filogenética, formamos um entendimento que se funda, para lá da nomeação e dos signos, numa compreensão do Bem e do Mal.

Na nossa breve passagem pela disciplina da Epistemologia com vista a uma passagem lógica para a Ética, consideramos, para a nossa investigação, sobretudo, os contributos de Thomas Nagel²⁰ e de Jennifer Lackey²¹, com considerações ao trabalho de Nozick²².

Em *The View from Nowhere*, Nagel dá-nos uma perspectiva deontologista da moral, que se segue da sua proposta epistemológica *sui generis*. A partir da posição de que todas as perspectivas são subjectivas, Nagel considera a possibilidade de reconhecermos objectividade nos valores morais que numa sociedade são aceites ou exigidos. O contributo e passagem de Nagel da Epistemologia para a Moral e, por fim, para a Ética são importantes para o estudo que desenvolvemos nesta dissertação. Já Jennifer Lackey, em *The Duty to Object*, adopta alguns dos princípios fundamentais de Nagel, de modo a defender a tese de que existe uma obrigação moral e epistémica em “objectar” ou manifestar clara e publicamente uma ocorrência prejudicial a um grupo ou, por exemplo, uma asserção pública e falsa. Faremos uma melhor análise destas ideias no capítulo 3.

²⁰ THOMAS NAGEL, *The View from Nowhere*, Oxford University Press, 1986.

²¹ JENNIFER LACKEY., “The Duty to Object”, *Philosophy and Phenomenological Research* 101, 2018.

²² ROBERT NOZICK., *Anarquia Estado e Utopia*, Lisboa, Edições 70, 2009.

Prestamos especial atenção a Amartya Sen (já mencionado) e, de igual modo, aos trabalhos de Julian Reiss²³, Halldén²⁴ e Harsanyi²⁵, ainda para o apoio teórico à crítica filosófica de grande carácter económico que pretendemos fazer

Apesar da qualidade dos estudos, verificamos uma ausência, em todas as áreas mencionadas, de uma crítica plausível ou directa ao trabalho de Becker, uma vez que o mesmo não desenvolve o conceito de Racionalidade ou a ideia de Maximização da Utilidade de forma clássica, usando assim um factor temporal na sua análise da acção, bem como uma ideia fraca de Racionalidade Prática para a qual não encontramos qualquer contraexemplo, deixando então essa tarefa sem efeito. Dada esta dificuldade, e havendo, ainda assim, uma preocupação epistemológica, moral e ética quanto à proposta económica de Gary Becker, propomos-nos a encontrar, no estudo e no cruzamento aprofundado dos autores mencionados, uma proposta que confronte a proposta do autor norte-americano no desvelamento de problemas que o seu enquadramento não contempla. Os estudos mencionados trabalham, cada um deles e de formas diferentes, temáticas que convergem com o que aqui apresentamos e com o que Becker estuda e propõe.

²³ JULIAN REISS, *Philosophy of Economics*, Routledge, 2013.

²⁴ SÖREN HALLDÉN, “On the Logic of «Better»”, *The Journal of Philosophy*, 1957.

²⁵ JOHN C. HARSANYI, “Utilities, Preferences, and Substantive goods”, *Social Choice Welfare* 14, 1997, pp. 129-145.

PARTE A:

Enquadramento Teórico e Questionamento Filosófico

Capítulo II

Utilidade e Maximização: uma Análise das Guias de Accounting for Tastes

Como agem e por que agem os agentes? Agem, sobretudo, a partir de incentivos, de bens (materiais ou não), colocados no exterior, chamando a atenção de partes do agente²⁶ que, em consequência, o colocam à disposição de determinadas vias de acção em detrimento de outras. Assim, a escolha pela resposta a esses incentivos é considerada uma atitude proposicional. É por ser uma atitude proposicional responsiva e fiel às disposições de cada indivíduo, que é considerada racional, uma vez que procura aumentar quantitativa e qualitativamente os bens que dão resposta a tais disposições. Isto é maximizar a utilidade dentro de um enquadramento behaviorista. “Utilidade” é meramente descritivo para aquilo que se *extrai de útil* para o consumidor. É útil ser rico, por isso investe-se mais dinheiro em acções promissoras. É útil manter um certo peso corporal, por isso investe-se num certo tipo de alimentação e actividade física. A seguir perguntar-se-ia por que é útil ser-se rico ou ter um x de peso corporal e as respostas dariam origem a mais questões que tornariam (e tornam!) o conceito de Utilidade abrangente e ontologicamente estratificado. Utilidade não parece ser um bem material, quando despida daquilo que a separa do consumidor. Filosoficamente, é interessante procurar

²⁶ Sobre isto, falaremos especificamente de preferências, à frente, neste capítulo.

saber qual o fim último da Utilidade, ou sequer se existe um fim último, mas no caso deste capítulo em particular, espera-se compreender, não só qual o caminho que Gary Becker percorre na persecução de uma fórmula óptima para a maximização da utilidade, mas também como os problemas inerentes à posição filosófica do autor, aceitando como verdadeira a simples ideia de que agentes procuram, em geral, fazer o melhor para eles próprios²⁷ ou procuram sempre o “bem” que entendem.

No contexto de uma teoria económica, o tema da utilidade, é tratado com uma aparente aridez moral. É um uso dos meios do utilitarismo já conhecidos na Filosofia, mas não dos princípios. Na escola Neoclássica, em geral, verificam-se poucas ou nenhuma proposições de carácter moral ou ético ao justificar o apoio daquela “teoria da acção”. O utilitarismo económico ocorre independentemente da verificação e não na implementação racional de um modo de agir que caminha para um fim. Mas a aridez moral dos modelos económicos neoclássicos é aparente. A ausência de aprofundamento de uma Filosofia Moral em autores como Becker, Stigler ou Friedman não significa um niilismo moral, mas apenas a falta de preocupação com o questionamento moral acerca das acções económicas, dadas já como adquiridas. Existem suposições acerca da agência humana, com base em teorias psicológicas como o behaviorismo, que são, sempre ou muitas vezes, tomadas como verdadeiras. No caso de Becker é até *a priori*. Se não há forma de perguntar ao agente por que maximiza, deve perguntar-se ao teórico por que pensa que os agentes maximizam. Certamente, como vimos, por uma crença no trabalho da psicologia behaviorista e da sua aplicação a teorias de jogo. Contudo, não será o nosso trabalho discutir a legitimidade do trabalho behaviorista por si só, uma vez que este não é um estudo de Psicologia. Preocupamo-nos antes com o uso dessa linhagem da Psicologia na Economia.

²⁷ Esta é uma ideia básica sobre a Teoria da Escolha Racional. Não é extremada ao ponto de se poder acusar todo o agente de ser um egoísta psicológico, mas é tomada em consideração

Thomas Carver escreve, em 1918, que o que está subjacente a uma teoria económica é a silhueta do “homem ideal no cosmos”²⁸ e não uma mera observação dos factos, como se neles não pudesse haver participação. Para que seja sólida em todas as frentes, esta teoria económica deve - depois de todas as observações de ordem psicologista – fundar uma perspectiva em que se veja uma boa combinação de motivos, entre agentes, para um funcionamento melhorado das instituições. Imaginamos que, da mesma maneira, Carver exigisse o mesmo compromisso para uma orla microeconómica, que nos apontasse um funcionamento melhorado do agente na sua particularidade. De uma forma actualizada e menos exigente, temos a intenção de colocar as restrições possíveis à epistemologia que Becker usa, de forma a que o seu pensamento não seja moralmente infundado. Acreditamos que as contribuições de Becker para a Economia são valiosas, mas acreditamos também que correm o risco de serem extremadas a um ponto em que se olhe a vida como uma inevitável e imparável roda livre que gira sempre sob a desculpa de não se pretender fazer Psicologia (porque essa disciplina já deu ao economista as chaves essenciais do entendimento), limitando-se apenas a observar as coisas *como elas são*. Não nos parece que haja muitas posições tão intelectualmente comprometedoras e tão moral e politicamente perigosas.

Neste capítulo procuraremos apresentar os principais conceitos que Becker trabalha em *Accounting for Tastes*, esclarecê-los e, a partir dessa apresentação, introduzir um confronto da teoria de Becker com a Filosofia Moral. O capítulo terá duas grandes partes que estarão ligadas para um crescendo do argumento geral da nossa dissertação. A primeira parte deste capítulo dedicar-se-á somente à exegese das grandes ideias em *Accounting for Tastes* e a segunda parte estará focada numa análise e crítica filosófica da obra fazendo uso dos conceitos e argumentos expostos anteriormente. O nosso planeamento deste capítulo será, portanto:

²⁸ THOMAS CARVER, *The Behavioristic Man*, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 33, No. 1, 1918, p.197.

- 1) A apresentação das duas grandes noções que dividem o livro – Capital Pessoal e Capital Social – e, de seguida, os conceitos em que se apoiam essas duas ideias na obra. Os conceitos que mais relevamos, dentro de Capital Pessoal (a), serão os conceitos de “Hábito” e “Desconto do Futuro”. O objectivo deste relevo é mostrar quais as ideias fundamentais que iniciam o pensamento beckeriano sobre preferências e maximização.
- 2) Fazer uma exposição do que se entende como Capital Social (b) através do apoio teórico de Coleman²⁹ a Becker (que o próprio menciona e sugere) e da comparação com a análise de Becker pelos seus exemplos práticos.
- 3) Apresentar a Teoria Z (c) como fundação microeconómica do trabalho de Becker.
- 4) Apresentar os dois conceitos de Preferência e Gosto lado a lado, comparando-os, dando-lhes um esclarecimento geral e uma leitura dos mesmos dentro da obra do autor.
- 5) Colocar a crítica moral e ética em primeiro plano, na segunda parte, aproveitando a exposição exegética da Parte I colocando em contraste as ideias de Racionalidade Normativa e Racionalidade Maximizadora, a ideia de Egoísmo Racional e colocando, novamente, em contraste a Teoria Deliberativa da Teoria Instrumentalista.

No último ponto, i.e., na Parte II, teremos como objectivo apontar as carências teóricas de Becker quando lhe é colocada uma crítica moral e ética. Haverá um exercício de comparação e não de rejeição para com as posições originais do autor, embora o resultado esperado seja a abertura da posição beckeriana para se pensar crítica e eticamente.

²⁹ Ver JOHN COLEMAN, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, 1988.

a) Capital Pessoal

Nesta secção procuraremos mostrar como Gary Becker trabalha o conceito de Capital Pessoal (CP), entender quais as suas ramificações e a importância de cada uma para o autor e para a sua formulação da maximização da utilidade. Mostram-se algumas suposições relativamente a certas escolhas mantendo a condição de que não se pretende universalizar as suposições que o autor faz para a explicação deste conceito.³⁰ A escolha de tratar de CP antes dos demais conceitos basilares da obra que estudamos deve-se ao carácter fundacional de CP na compreensão ou formulação de qualquer teoria económica. Só a partir de CP conseguimos entender a sua interligação com outros CP's que formam, assim, o Capital Social (CS). Esta complexa relação é vista constantemente à luz da teoria da formação de preferências de Becker.

HÁBITOS

A ideia que delineia a primeira parte do livro foca-se em características funcionais do indivíduo que aumentam ou diminuem consoante o seu tipo de comportamento num tempo passado e no tempo presente, e que nos permite prever o comportamento futuro. Vide: “O comportamento atual pode aumentar o capital pessoal futuro, ou pode diminuir com o tempo devido à "depreciação" psicológica e fisiológica dos efeitos do comportamento passado. O próximo período do capital social é igual à

³⁰ Becker defende-se lembrando o leitor de que os exemplos que dá para ilustrar as suas suposições behavioristas são apenas tendências e não universais. O autor assim diz-nos:

Of course, individuals are not omnipotent, and they sometimes make mistakes while trying to influence their future preferences. The assumption of forward-looking behavior does not imply perfect foresight, or even accurate calculation of the probabilities of future events. Tradução própria, GARY BECKER, 1996, p.9.

formação de capital pessoal neste período mais a parcela subapreciada do capital desse período.”³¹ Este capital é uma soma de hábitos, experiências internas ou externas ao indivíduo e tem a flexibilidade para incluir diferentes tipos de acção – p.e. ouvir música, fumar marijuana ou preferir um tipo de parceiro a outro - e assim, de forma geral, existem comportamentos que emergem 1) de hábitos que foram sendo robustecidos ao longo do tempo e 2) por acontecimentos pontuais passados que afectam o presente. Vemos como exemplos de (1) o hábito de fumar que pode dar origem a um maior consumo de tabaco presente e de (2) um caso traumático de violação que pode dar origem a uma depressão também no tempo presente. Em ambos os casos haverá uma potencial “depreciação psicológica e fisiológica dos efeitos do comportamento passado”³², i.e., poderão dar origem a consequências indesejadas para o agente.

No desenvolvimento desta ideia, Becker propõe, nas entrelinhas, que se considerem dois tipos diferentes de comportamento com que possamos compreender o surgimento, aumento ou decréscimo deste “tipo” de capital: a) agentes direccionados para resultados futuros (*forward-looking persons*³³) e b) agentes pouco ou nada direccionados para resultados futuros. É sobre esta base que irá trabalhar a economia do hábito e do vício nos capítulos subsequentes. A diferença que contrasta estas duas categorias de agentes está na possibilidade ou impossibilidade das suas escolhas, somadas ao CP no tempo presente, aumentarem a utilidade das escolhas e CP futuros³⁴. A ideia explica-se mais claramente

³¹ *Current behavior may raise future personal capital, or this may fall over time because of psychological and physiological “depreciation” of the effects of past behavior. The capital stock next period equals the formation of personal capital this period plus the underpreciated portion of the capital from this period.* Tradução própria. Op.Cit., p.7.

³² Ibidem.

³³ Ibidem.

através dos factores de “reforço” e “complementaridade”³⁵, ou seja, as escolhas ou comportamentos que se somam à utilidade futura. Fala-se de complementaridade quando há uma procura por actividades que complementem o CP do agente e ofereçam um aumento da utilidade marginal (ibidem). No caso de um consumo de droga (exemplo do autor), complementa-se o CP do agente se houver participação em eventos em que haja a possibilidade para o consumo e se houver uma quantidade adequada de estupefacientes (na óptica do agente), e aumenta-se a utilidade marginal se desse consumo surgir uma extensão do prazer já conhecido³⁶. Este é um exemplo que é recorrente em Becker, embora o princípio possa ser adaptado a outros casos.

Em suma, Becker fala de hábitos como fenómenos que ocorrem para lá do mero consumo repetitivo de coisas e que se manifestam na repetição consistente de acções ou pensamentos. Fala de utilidade como um fenómeno de satisfação. Hábitos são comportamentos recorrentes que partem de uma pontualidade ou de um investimento consistente e que resultam numa transformação interna ou externa ao agente. Nesta transformação do agente e das suas condições ao longo do tempo, podemos avaliar que investimentos e alterações foram feitos no seu CP e entender melhor o seu comportamento a partir daí como exercício de racionalização das diversas contingências da vida de um indivíduo.

Hábitos e vícios³⁷, enquanto acções recorrentes, são os fenómenos mais relevantes para a explicação do que são e de como nascem preferências ou gostos.

³⁵ Idem, p.8.

³⁶ Um pequeno, mas significativo aumento de prazer.

³⁷ Aqui lemos “Hábito” e “Vício” como sendo dois elementos da mesma categoria.

DESCONTO DO FUTURO

Existem “pequenos capitais” dentro de CP. Becker menciona o Capital da Imaginação (*Imagination Capital*) para falar da relação causal entre aquilo que é idealizado e os “descontos da utilidade futura”³⁸. Neste contexto, o motivo para agir estará dependente daquilo que se pode ou não imaginar sobre o futuro. O Capital da Imaginação é um conjunto de cenários possíveis e desejados que se constrói com o investimento de tempo, actividades e consumo que tornam possíveis os *outcomes* imaginados. As possibilidades de uma previsão falhar existem em qualquer situação, por muito favorável que seja, contudo de forma a maximizar a utilidade futura, deve perceber-se qual a acção que mais se aproxima dos resultados esperados³⁹.

Becker diz-nos que a imaginação é uma componente essencial de CP que está intimamente ligada com o “desconto do futuro” pela diminuição da utilidade futura de um cenário em prol de outro cenário mais próximo ou presente. Tomemos o exemplo clássico de uma preferência pelo ganho de EUR 400 no tempo presente em detrimento do ganho de EUR 500 dentro de 10 anos. A preferência contrária é menos intuitiva segundo o autor. Quanto maior for o período que separa o agente dos seus propósitos, menor será a utilidade dos investimentos que são feitos no presente porque é esperado que um agente não consiga controlar ou até conceber o caminho que fará até essa altura. Pode deixar de querer trabalhar e viver de uma forma alternativa, pode morrer, pode não precisar do dinheiro por já ter bastante (o que diminui em muito a utilidade do montante) e uma infinidade de outras situações podem ocorrer. O futuro de 10 anos está fora de controlo, o futuro de 12 horas depois ou até 3 dias, é mais

³⁸ Ibid. p.11.

³⁹ Esta ideia ajuda-nos a ter uma imagem mental daquilo que é maximizar a utilidade futura: é uma rede de acções que se interligam ao longo do tempo no sentido de produzir um resultado esperado. Exploramos esta ideia na secção acerca de preferências.

expectável, mais palpável⁴⁰. Há boas hipóteses de o agente não sofrer nenhuma alteração significativa, tal como as suas condições.

Vimos anteriormente que Becker divide os indivíduos entre agentes com maior e agentes com menor preocupação em relação ao futuro. Se “descontar o futuro” é não agir para a maximização da utilidade futura em prol do benefício que está disponível no tempo presente, é fácil concluir que agentes com menos preocupação pelo futuro terão, em princípio, muitos mais descontos a fazer em comparação com agentes que procuram uma maior maximização da utilidade futura. Cruza-se a ideia de custo de oportunidade com a idealização de um futuro: se um indivíduo não tem uma imagem futura benigna ou não tem qualquer imagem do futuro, e se consegue encontrar muitos ou relevantes benefícios no tempo presente, não só o seu Capital da Imaginação é curto ou maligno, como vai afectar directamente as escolhas que fará no presente⁴¹.

Parece-nos importante sublinhar o papel do contexto do agente para justificar a sua maior ou menor inclinação relativamente a bens futuros. Voltemos ao exemplo dos EUR 100 agora VS EUR 500 dentro de 10 anos. Se o contexto do agente é um contexto de escassez, onde nem o Capital Humano nem qualquer outro são alimentados de forma benigna e maximizadora, EUR 100 agora serão gastos e o investimento que ocorrerá a partir desse gasto será no sentido da obtenção de resultados instantâneos. Esta é uma hipótese plausível porque há muitas razões para se pensar que dificilmente aquele contexto mudará radicalmente. Podíamos dizer que o dinheiro deveria ser investido em algo que maximizasse uma utilidade futura mais benéfica, como, p.e., a compra de um fato de boa qualidade para uma

⁴⁰ Isto é aquilo que se chama “efeito de imediatez” (*immediacy effect*).

⁴¹ *Imagination capital not only affects the discount on future utility, but it also alters preferences over goods by affecting present and future choices.* Tradução própria. Ibid. p.11.

entrevista de emprego, até mesmo a poupança desse montante, numa perspectiva de acumulação. Estas hipóteses colocam o agente num caminho mais “arriscado”, uma vez que os custos da espera por resultados benéficos são maiores que os benefícios. Assim talvez os EUR 100 não sejam gastos em bens como droga (para escapar um pouco ao universo hedonista) mas em bens alimentares ou numa lata de tinta para pintar as paredes de casa, que estavam a lascar. Os resultados são menores e instantâneos quando comparados com um cargo de CEO de uma empresa, ou com a obtenção de um grau académico numa universidade de elite. No entanto, são resultados que não decrescem em nada a utilidade futura. O que sairá de escolhas mais frugais e momentâneas como estas é a manutenção de um tipo de vida, de um contexto. Aqui estamos apenas a ter em atenção as várias maximizações que se podiam ter feito com os EUR 100. É possível dizer que a escolha pela compra de comida ou de uma lata de tinta para paredes é mais orientada para o futuro do que o consumo de drogas, uma vez que a restauração do ambiente caseiro ou a alimentação contribuem para a saúde do indivíduo e promovem um futuro mais confortável, saudável, em crescimento. Desta forma não se está, propriamente, a descontar muito do futuro. Contudo, Becker diz-nos que acredita que até os vícios mais extremos são direccionados para o futuro. O argumento divide-se nos capítulos 3 e 5. O autor explica que o racional⁴² de um viciado (em qualquer substância nociva e não necessariamente um toxicodependente) se encontra na previsão do consumo que pode vir a ter e/ou na previsão da vida futura que pode vir a ter. No capítulo 3, *Theory of Rational Addiction*, Becker argumenta:

1. A par deste crescimento, acrescentam-se os factores de “reforço” (como já visto anteriormente) e “tolerância”. Isto significa que, conjugado com o reforço do consumo de uma substância, deve existir um certo nível de resistência ou tolerância à mesma, uma vez que o consumo

⁴² Becker diz-nos no capítulo 3 que dá um uso “fraco” ao conceito de racionalidade. Este e o conceito de razão serão explorados com mais detalhe no próximo capítulo.

futuro será sempre maior que o consumo passado e presente. Se há continuidade no consumo, há tolerância para um x de consumo que deixam de provocar os mesmos efeitos, necessitando assim de um reforço;

2. À medida que o tempo vai passando, a “miopia” de um viciado em relação ao futuro cresce, assim como – e por sua vez – a sua “preferência pelo tempo presente” também aumenta;

3. Porque há uma preferência pelo tempo presente, uma tolerância perante a quantidade de consumo e uma atitude de reforço regular, é “racional” continuar o estável nível de consumo.

A melhor ilustração que Becker nos dá é a de haver melhores motivos para um idoso consumir uma substância perigosa do que para alguém jovem. A escolha é racional porque há uma justificada escolha pelo tempo presente, uma vez que o agente não terá, em princípio, muitos mais anos de vida, e assim, escolhe deliberadamente ser “míope” relativamente aos efeitos do seu consumo no futuro.

No capítulo 5, Becker completa este argumento com a variação de preços de substâncias nocivas (neste caso o tabaco). O que distingue um consumo racional de um consumo míope é a expectativa de baixa de preços através do aumento do consumo presente em comparação com um consumo inconsequente e sem perspectivas de diminuição de preço ou de outros custos. Este pensamento dirigido para o futuro pretende manter o vício.

Duas formas de justificar que agentes viciados têm uma inclinação para o futuro tal como outros consumidores, através de uma ideia (fraca) de racionalidade resulta nos capítulos 3 e 5. Parece-nos claro que o desconto que se faz do futuro nestes casos resulta da mesma “miopia” (consciente ou não) de que Becker fala em 2. Por haver um consumo estável e uma manutenção ou aumento do mesmo através da ideia de uma possível descida de preços é racional apenas pensando no domínio dos custos imediatos do consumo. Regressando ao exemplo dos EUR 100 VS EUR 500, é possível fazer a mesma analogia com uma quantidade x de droga, p.e. Se a um viciado derem a hipótese de escolher entre ter hoje 3 kgs de cocaína ou 60 kgs dentro de 10 ou 15 anos, ele preferirá, racionalmente, os 3kgs de hoje,

sabendo que através da cocaína procura prazer e sabendo que dentro de 10 anos poderá estar preso, hospitalizado, morto ou mesmo reabilitado. Há mais incertezas no seu futuro do que no seu presente e assim, irá, com certeza, descontar o futuro. A par dessas incertezas, este agente pode beneficiar, em vários períodos, com o seu consumo de cocaína imediato. Por exemplo, ele poderá, com o efeito do consumo, acabar um livro de pesquisa acerca de um problema científico muito relevante e assim conseguir algumas soluções revolucionárias, no caso de ser um investigador⁴³.

Encontramos dois problemas relevantes na aplicação de descontos do futuro no investimento em CP. O primeiro é haver uma polarização extrema dos casos em que posiciona os agentes e as suas supostas funções de utilidade. O exemplo dos EUR 100 VS EUR 500 serve apenas para ilustrar que não é claro o que se entende como agentes *forward-looking*. Se há um *set* de acções que não maximizam a utilidade futura de forma radical (com EUR 100 comprar comida em vez de comprar um fato para uma entrevista), estas acções podem claramente ser não só benignas como maximizadoras de outra qualquer utilidade, como o é comer para manter a saúde ou consumir cocaína para terminar um trabalho de investigação. O segundo problema, que vem da opacidade da ideia de *forward-looking agents*, está na falta de elementos para aceitar o argumento que defende que agentes viciados são também eles *forward-looking* uma vez que o autor apenas o concebe no domínio específico do consumo de tabaco e das consequências que a variação de preços tem na procura e no nível de consumo.

Entendemos que no caso de drogas pesadas (heroína, cocaína, etc) haja boas razões para, através de um consumo linear, pensar que há racionalidade no consumo por parte de agentes idosos ou sem grande esperança de vida, tal como entendemos que fumadores compulsivos procurem contribuir com o seu consumo para a baixa de preços. Contudo, à luz dos exemplos dados, pode verificar-se que há

⁴³ O exemplo pode aplicar-se ao caso do Aderall ou da Ritalina, por serem estimulantes neuronais para maximização da produção.

muitas situações em que agentes não são menos racionais por não maximizarem certas utilidades e terem o seu foco no tempo presente, podendo com isso maximizar outras utilidades futuras (isto está, claramente dependente do set de preferências de cada agente e das suas possibilidades para agir), tal como não nos parece haver uma clara orientação para o futuro por parte de consumidores viciados. Não tentamos negar os argumentos e ilustrações de Becker, embora, do ponto de vista epistemológico, encontremos mais perspectivas relevantes que o autor não contempla bem como falta de clareza em noções como tempo e outras já mencionadas.

CONCLUSÃO

Hábitos, enquanto ideia geral, e vícios são conceitos com comportamentos fenomenológicos muito distintos. Entre eles, cada vício e cada hábito contribui (ou não) de forma diferente para o CP de cada agente na sua particularidade. É compreensível que não possa haver um cruzamento de n funções de utilidade para poder prever um determinado tipo (geral) de comportamento e que algumas suposições behavioristas sejam plausíveis e, por isso, esta leitura de Becker de “hábitos”, “vícios” e descontos do futuro tem uma importância de carácter funcional uma vez que pretende justificar a aplicação das funções por ele demonstradas. Este método, como todos, não abarca todas as possibilidades de agência que existem, e satisfaz muitas instâncias de acção, tornando o esforço teórico muito meritório e, nesses casos, eficaz. Dentro de CP há pequenos capitais, sendo um deles o Capital da Imaginação, que opera como um dos mais importantes factores para a constituição do primeiro. A imaginação é um dote que pode ser utilizada para mais ou menos benefícios do agente, não sendo ainda assim capaz de conceber qual o cruzamento exacto de acontecimentos até ao destino final, nem quais as consequências exactas de certas escolhas.

Concluimos uma trivialidade: apenas em retrospectiva se podem entender quais os passos dados até o presente, tal como Becker o indica quando explica a formação de um hábito (uma consistência ao longo do tempo) e dar, a partir dessa análise, um passo indutivo.

b) Capital Social

O CS de um agente manifesta-se sobretudo a partir do seu CP, já que, como dito, as duas não são mutuamente exclusivas e estão até em relação estreita uma com a outra. Queremos mostrar que o CS de um indivíduo influencia directamente o CP desse mesmo indivíduo, uma vez que é o seu ambiente ou meio. CS em Becker é definido como sendo curto. Há poucos indivíduos e são, normalmente, indivíduos de relação íntima, próxima ou suficientemente próxima para exercerem influências que possam “mudar” o comportamento de outro indivíduo. Coleman diz-nos que “O capital social, (...) ocorre através de mudanças nas relações entre pessoas que facilitam a acção”⁴⁴. Becker estende o CS para algo que pode, não só facilitar a acção, mas também dificultar (no sentido em que pode contribuir para um decréscimo na utilidade futura do agente). São exemplos indivíduos que se aproximem de alguém que mantenha um hábito vicioso e se deixem influenciar por esse comportamento. Não estamos a falar de acção mas de utilidade. O exemplo seria ilustrado através de um decréscimo na utilidade futura do agente que assim agisse, tal como vimos anteriormente no caso de um toxicodependente. Aqui, o que se acrescenta é a possível *peer pressure* que pode estar associada ao começo deste consumo, para além daquelas que podem ser já variáveis de um CP “pouco útil”. Assim, interpretamos

⁴⁴ Ver JOHN COLEMAN., 1988, S100.

a asserção de Coleman de forma enfraquecida: diríamos que CS ocorre através de mudanças nas relações entre pessoas que permitem a acção, e assim acomodamos qualquer função de utilidade.

Este capital define-se basicamente pela rede social a que um agente tem acesso directo. Há muito pouco ou nenhum controlo que o agente possa ter na formação desta rede social ou nas alterações da mesma⁴⁵, uma vez que essa depende do conjunto de acções individuais de cada um dos membros, embora estas “dificilmente afectem o investimento total no seu capital social (...)”⁴⁶. Contudo, os indivíduos têm uma enorme influência indirecta sobre o seu CS. Tal como com bens de consumo, qualquer indivíduo tem preferências relativamente a outras pessoas – “prefiro o A ao B porque é mais simpático” – ainda que isto não afecte a configuração total do meio em causa. Se uma criança preferir brincar com a sua colega de carteira, em vez do colega da fila de trás, isso pode alterar o seu grau de satisfação na passagem por aquela escola, mas não impede outros colegas de a aborrecerem, de falarem com ela, ou, basicamente, de ter uma influência directa na sua experiência por via da sua mera existência.

Estas são pequenas apresentações práticas do que CS é. Pensamos que é necessário aprofundar o conceito, uma vez que é este que fará uma ponte importante para que se possa falar de política na segunda parte desta dissertação.

Capital Social, é uma “ferramenta teórica”⁴⁷, e foi introduzida no tecido teórico da economia, para tentar suprimir a carência de uma possível passagem da micro para a macroeconomia. Enquanto ferramenta teórica, o CS permite perceber a estrutura de formação de pequenos, médios e grandes grupos. Segundo Coleman, o CS constitui-se a partir de um sentido de “confiança” relativamente ao

⁴⁵ Ver GARY BECKER, 1996, p.13.

⁴⁶ Ibidem.

⁴⁷ Ver JOHN COLEMAN, S99.

outro. Nenhum indivíduo consegue verificar todos os elementos de uma cadeia causal *ad infinitum*, e é por esta razão que agentes colocam expectativas noutros agentes que poderão facilitar a sua acção ou satisfazer alguma necessidade que precise de ser suprimida. No caso do mercado, especificamente, esta é uma condição imprescindível para haver transacções livres e “sem garantias”. O exemplo que Coleman nos oferece é o da comunidade judaica que apresenta características como reserva ou exclusividade, poucos membros, membros educados para ter uma função (no exemplo será avaliar e comercializar pedras preciosas) ou certas funções, casamentos dentro da etnia e religião e, portanto, *closure*⁴⁸. O que esta exclusividade, que existe em certos grupos como o da comunidade judaica, nos oferece, do ponto de vista do mercado, é uma maior confiança nas suas acções comerciais. Se um indivíduo pedir a um outro indivíduo da comunidade judaica, que se diz “avaliador de pedras preciosas”, num local onde estas costumam ser comercializadas, esse indivíduo está *legitimado* a esperar daquele comerciante uma boa avaliação das suas pedras preciosas e, assim, um bom ou justo negócio. Coleman parece expor a sua ideia de “confiança” como fundação de um qualquer CS, de uma forma *smithiana*, embora estenda esta suposição para actividades ou actos não-económicos. Relações humanas e a formação de sociedades a partir destas têm muito a dizer à possibilidade ou impossibilidade de se confiar. Num domínio estritamente micro, parece ser difícil dizer que este é o caso, mas esse não é a dimensão que mais nos interessa nesta dissertação. Deste modo podemos adoptar esta ideia para perceber por que razão, por exemplo, damos o voto a determinados políticos ou andamos na rua à noite sem ter medo que nos aconteça algo de grave. Tudo o que é político pode dizer-se fundado, em grande medida, em relações de confiança, muito especialmente de agentes para instituições. Instituições, no entanto, são grupos de indivíduos que se formam de modo muito

⁴⁸ Este é o termo que o autor usa para grupos que funcionam de forma fechada, em que todos os membros se vigiam uns aos outros, de forma a garantir a sua segurança e que as expectativas que têm relativamente aos outros, serão, em princípio, concretizadas.

semelhante à comunidade judaica de que falámos. São exclusivas, são razoavelmente fechadas, apresentam uma tradição ou uma “especialidade”, portanto prometem cumprir determinadas funções. A única diferença entre isto e a comunidade de comerciantes de pedras preciosas será apenas a de não ser exigida a religião e/ou etnia.

Voltando a Becker e à sua leitura utilitária, vemos que uma mudança no CS de um indivíduo pode aumentar ou diminuir a sua utilidade futura. Vimos, na secção sobre CP, que não há necessidade de supor que as únicas razões para haver um decréscimo ou flutuações no consumo (no caso, seria o de um toxicodependente) são os conflitos externos que os indivíduos conhecem ao longo do seu percurso (indivíduo-indivíduo ou indivíduo-instituições). Haverá necessidade de se entender que esta é uma das razões para o comportamento errático da sua função de utilidade, mas devem considerar-se todas as razões “internas” que inibem o consumidor de continuar a tomar aquela escolha de forma linear. Percebemos agora que será pela complementaridade destas razões que se pode voltar a falar da forma como Coleman nos fala de grupos ou “instituições” fechadas. A nossa ideia é dizer que há uma ligação directa entre esta complementaridade de que falamos e uma noção de “paternalismo”.

Regressemos ao exemplo do toxicodependente. Um toxicodependente, que está habituado a consumir um x dose de heroína encontra-se num estado emocional de culpa e insatisfação por não conseguir aumentar a sua utilidade futura devido ao seu comportamento. Suponhamos que este indivíduo tem o desejo de se tornar advogado e que frequenta o curso de Direito. Por via de mudanças no seu CS e no seu CP (podemos imaginar que este agente tenta suprimir algum tipo de sofrimento psicológico com o uso de heroína) e tomadas estas mudanças como um todo, induzimos que este indivíduo ou levará mais tempo a concluir o curso de Direito e, portanto, atrasará os seus planos (podendo até desistir de muitos deles devido à sua idade), ou não concluirá o curso de Direito. Neste momento, o nosso agente encontra-se num dilema: a) toma todos os esforços para acabar com o consumo ou b) continua o consumo por não conseguir suportar os custos de uma reabilitação. No caso

(a) o nosso agente passará algum tempo concentrado na sua desintoxicação e essa desintoxicação será feita, por bem do nosso exemplo, numa clínica especializada em reabilitação de toxicodependentes. Neste caso, o agente toma uma decisão que poderá aumentar a sua utilidade futura, fazendo com que o seu curso de Direito possa ser concluído e, portanto, as probabilidades de se tornar num advogado aumentem. Há uma confiança depositada na competência médica e moral do *staff* da clínica de reabilitação. Este *staff* tentará a todo o custo dissuadir este agente de voltar ao seu consumo habitual. No caso (b) existem muitas outras consequências possíveis que não nos interessa enumerar, mas existe sobretudo a possibilidade de dissuasão não só por parte de amigos e familiares, mas também a possibilidade de intervenção do Estado⁴⁹, como vimos na secção acima. Da mesma forma esta intervenção estatal poderá acontecer em ambos os casos. Apenas não aconteceria em (a), por haver uma antecipação do agente e possibilidade de suporte dos custos da desintoxicação. Em ambos os casos ocorrem ou podem ocorrer legitimamente actos de paternalismo. Ou por que o agente o aceita ou por que o agente não aceita. A possibilidade reside. O que a faz residir é algo que exploraremos de modo mais aprofundado na próxima parte desta dissertação.

c) Teoria Z

Em *De Gustibus non est Disputandum*⁵⁰, Becker e Stigler avançam a hipótese de que comportamentos consistentes (de consumo) podem ser analisados à luz de uma única função de

⁴⁹ Estamos a supor aqui a existência de um Estado que não permite o uso de drogas pesadas.

⁵⁰ Ver GARY BECKER, 1996, pp. 24-49.

utilidade – uma para cada agente num determinado contexto - e assim serem apenas vistos como comportamentos racionais e (obviamente) maximizadores. Quando há investimento no capital humano de alguém e esse investimento maximiza a utilidade futura, espera-se que esse comportamento se mantenha. Por isto não há necessidade de mencionar que gostos ou preferências se mantêm⁵¹. Se algo maximiza o que pretendemos que constantemente seja maximizado, não parecem existir motivos internos ao agente, para quebrar esse comportamento. Esta é a premissa inicial para a formulação teórica dos dois autores.

No primeiro exemplo do ensaio, se alguém desde jovem tem uma grande exposição a música erudita e isso provoca algum tipo de prazer, então, ao longo do tempo, veremos uma crescente acumulação de exposição a música erudita, dentro de um específico capital de consumo. Isto significa apenas que uma preferência por um determinado bem permanece se e só se, na consistência do consumo desse bem, o agente tiver sempre um nível satisfatório de prazer. Assim, o ensaio dos dois economistas, é marcado pela introdução de duas variáveis de consumo e produção: “bens X” e “bens Z”. Para Z bens, X comodidades, ou seja, para cada Z, um *set X* de matérias primas⁵². Para qualquer Z, *X inputs* e, assim, Z é apenas um produto sem custo real, mas com um “preço-sombra” (*shadow price*) que depende de todo o seu custo de produção⁵³. “Bens Z” é uma ideia que não se limita à configuração de um objecto ou de vários objectos materiais. Há um tipo de prazer que é gerado pela audição de música erudita e que implica a existência de um conjunto de *inputs* para a sua produção e “este prazer” é um bem Z: é um produto não material e representado por um preço-sombra.

⁵¹ Ibid. p. 25.

⁵² *Stated formally a household seeks to maximize $U=U(Z_1, \dots, Z_m)$ with $Z_i = f_i(X_{1i}, \dots, X_{ki}, \dots, t_i, S_1, \dots, S_l, Y_i)$, $i= 1 \dots m$.*
Ibid, p.26

⁵³ Ibidem.

Apresentados os conceitos basilares e a sua interligação, nesta secção pretendemos mostrar quais os mais relevantes pontos de que Becker (e Stigler)⁵⁴ apresentam e, a partir desses, quais os que se demitem de explorar e entender quais os problemas que isso traz. Entendemos que a Teoria Z (como Cowen a introduz) é demasiado rígida porque retira relevância ao trabalho filosófico e sociológico que é necessário na disciplina da Economia, ao a) não apresentar qualquer tolerância para com a importância da alteração de gostos no domínio interno de um agente e, por consequência, no seio familiar; b) apenas considerar os casos de vício em contextos em que o consumo se mostra legitimamente constante ao longo do tempo; c) não abarcar casos em que funções de utilidade entrem em conflito o que, do ponto de vista normativo, anula a possibilidade para “arbitragem”. Falaremos, nesta secção, de cada tópico mencionado por ordem⁵⁵.

a) Becker e Stigler julgam a mutação de preferências como arbitrária para qualquer função de utilidade, já que $U(Z,X)$ é uma função de utilidade apenas centrada em objectos físicos funcionais e não na forma como a mudança destes mesmos objectos (nomeadamente das comodidades) altera o comportamento de forma relevante - podendo inclusivamente alterar o gosto⁵⁶ - sem que esta alteração transforme este comportamento num comportamento irracional ou menos maximizador. Para lá disto e por isto, os preços-sombra parecem ser sempre arbitrários devido à sua dependência de cada contexto, também ele arbitrário. É claro que a função deve apenas concentrar-se naquilo que é mensurável (os X 's de Z), mas deve contemplar mudanças que sejam também mensuráveis (p.e., a substituição de um

⁵⁴ Assumimos que Becker assume este enquadramento ao longo da sua obra, embora seja em *De Gustibus non est Disputandum* que o autor, em parceria com Stigler, o desenvolve de forma mais relevante para a nossa discussão.

⁵⁵ Ver TYLER COWEN, 1989, pp.127-135.

⁵⁶ Cowen aponta que da mesma forma que qualquer mudança de gosto é arbitrária, as mudanças que ocorrem na função de produção familiar (*household production function*) também o são.

objecto Y por um Y 2.0 num determinado tempo- t). Pollack e Watcher⁵⁷. mencionam que a “nova teoria de produção familiar” inclui, para lá dos gostos, as transformações tecnológicas que estão directamente correlacionadas com a uma alteração do estilo de vida dos membros de uma sociedade ou dos membros de uma família. Como nos dizem os autores: “Defendemos que essa aplicação da abordagem da função de produção familiar requer fortes suposições sobre a estrutura da tecnologia da família. (...) No modelo de função de produção familiar, o agregado familiar enfrenta dois tipos de restrições às suas oportunidades de consumo: a restrição orçamental e a limitação imposta pela tecnologia acessível. Portanto, a exigência de bens e a exigência de mercadorias dependem dos preços, do orçamento familiar, dos seus gostos e da sua tecnologia.”⁵⁸ A tecnologia a que uma casa (*household*) tem acesso é decisiva para a mudança dos comportamentos dos agentes. Não só a tecnologia, mas também o desenvolvimento tecnológico dessas comodidades que afectam directamente os agregados familiares, uma vez que os mais recentes avanços tecnológicos de bens de uso individual, familiar ou doméstico (objectos do quotidiano), ao serem complexificados, executarão um maior número de funções num período mais curto. Temos então dois pontos relevantes para justificar a alteração de comportamento dos agentes num agregado familiar⁵⁹ e a sua exigência por mercadorias: a tecnologia

⁵⁷ Ver ROBERT A. POLLACK & MICHAEL L. WATCHER, 1975.

⁵⁸ *We argue that this application of the household production function approach requires strong assumptions about the structure of the household's technology. (...) the household production function model the household faces two types of constraints on its consumption opportunities: the budget constraint and the limitation imposed by its technology. Hence, the demand for goods and the demand for commodities both depend on goods prices, the household's income, its tastes, and its technology.* Tradução própria, Idem, p. 257.

⁵⁹ Não apenas num agregado familiar, mas o trabalho de Pollack e Watcher, bem como parte do trabalho de Becker e Stigler, no artigo mencionado, foca-se no estudo da “economia do lar” (*household economics*).

a que têm acesso e a qualidade e actualização tecnológica dos *gadgets* a que têm acesso. Assim podemos facilmente imaginar que, p.e., na existência de uma máquina de lavar loiça, com bastante arrumação, rápida e que permita uma lavagem até dos mais difíceis resíduos, os moradores daquela família não perderão tempo a lavar a louça ou sequer a passá-la por água, para além de que a podem arrumar em quantidade, fazendo com que, em princípio, não haja nenhuma peça de loiça que deva ser lavada manualmente. Esta facilidade permite a qualquer indivíduo investir noutra actividade podendo até desenvolver *algum outro hábito*. Se esse mesmo agregado tiver acesso a tecnologia suficiente, o tempo disponível para cada um dos indivíduos aumenta, o que, naturalmente, fará com o seu custo de oportunidade seja bastante menor, i.e., a possibilidade de escolha aumenta porque se sai do domínio da obrigação doméstica para manutenção e sobrevivência da casa. No caso de haver necessidade para se cumprir com todas essas tarefas manualmente – o que levaria certamente mais tempo do que qualquer electrodoméstico – o tempo disponível decresce e o agente deverá procurar concentrar-se apenas em muito menos actividades durante o seu restante tempo livre. Becker defende que todo este processo de minimização de trabalho, gera ou aumenta a utilidade deste agregado⁶⁰. Neste ponto há uma divergência significativa entre os autores: para Becker, tempo disponível é um bem em si mesmo, mas, para Pollack e Watcher, por ao terem acesso ao mesmo, os membros de uma família podem investir em outros “consumos” de modo a criarem hábitos e, assim, novas preferências que geram procuram outras “utilidades”. Deste modo, a leitura dos últimos leva-nos a concluir que tempo livre é um meio e não um fim ou que, caso seja, terá de ser vivido de forma a que haja algum prazer na simples inexistência de tarefas por cumprir, o que nos parece difícil. Em primeiro lugar, fazer coisa nenhuma é um acto e, em segundo lugar, supõe-se que tempo livre é um bem apreciado por dar a possibilidade de se procurar ou descobrir outras actividades. O aspecto que sublinhamos não parece

⁶⁰ Pollack e Watcher sugerem que esta “utilidade” possa ser antes lida como um bem imaterial, como um “bem Z”, o que nos parece plausível.

relevante para a discussão do todo, mas indica que pode existir uma leitura errónea do efeito de certos “bens” ou mesmo dos motivos para o desejo dos mesmos. Neste caso particular, releva-se a possibilidade de uma mudança de comportamento em vez do reforço de velhos tipos de acção para a busca de uma utilidade ou de uma utilidade marginal mais ou menos satisfatória.

A tecnologia e a sua sofisticação são indicadores fundamentais para entender as mudanças nas escolhas e hábitos dos agentes. Para além disto, não é arbitrária, senão somente uma outra variável na função de produção familiar. Becker e Stigler continuariam, nesta fase, a defender que, embora haja legitimidade neste argumento, as preferências mantêm-se dados arbitrários. Pollack e Watcher apontam também para o facto de que a produção familiar depende não apenas no confronto de preços *versus* rendimento e na tecnologia disponível, mas também nos padrões de consumo desse agregado. Aqui volta a falar-se de consistência de preferências ou de consumo. Se acompanharmos o percurso de um agregado familiar desde o momento em que se forma conseguiremos estudar os hábitos de cada um dos seus membros individualmente, os hábitos de consumo do grupo e a produção familiar habitual. Perante este quadro é possível formar mais do que apenas uma função de utilidade que, combinadas, nos dão um quadro mais informativo e completo do consumo presente e futuro dessa família. Os padrões de consumo de um agregado incluem um conjunto de bens que se consomem consistentemente ao longo do tempo no seio de um lar. Não incluirão bens que são apenas consumidos uma vez, uma vez que essa seria considerada uma excepção e não uma alteração de preferência. Neste sentido parece-nos haver meios para a fundamentação do aparecimento de (certas) preferências. Teria de existir um considerável esforço intelectual não apenas para a compreensão de meros actos observáveis, mas também para a compreensão do funcionamento interno de cada agente.

Por via de Pollack e Watcher, e considerando o artigo de Becker e Stigler, concluímos que os últimos autores não aceitam factores de imensa importância para a sua própria ideia. Mudanças de preferências em agregados familiares são relevantes e não parecem ser arbitrárias. Devido à tecnologia (e aqui nem incluímos força laboral extra relativamente ao agregado) podemos imediatamente entender

que os comportamentos divergem com grande facilidade. Se observarmos os padrões de consumo em simultâneo, podemos dar algum peso científico ao factor “gosto” num domínio microeconómico. Veremos adiante que o mesmo será possível, da mesma forma, numa dimensão macro.

b) Agentes que sofrem de um vício têm uma óbvia inclinação para a procura de um objecto específico, como meio de um fim específico. Dois exemplos extremos: heroína para relaxamento, alienação, sensação de prazer constante e intenso, perda da noção temporal ou espacial; cocaína para sensação de poder físico e mental exacerbado, aumento de energia e capacidade de produção, sensação de euforia. Ambos os exemplos mostram estados fisiológicos díspares e, no entanto, exageradamente atraentes para alguns indivíduos. Seja como for, na obtenção dos melhores resultados de consumo de uma ou de outra substância, qualquer agente precisa de investir *capital*: tempo, dinheiro e disponibilidade emocional e física⁶¹. Este investimento trará, em princípio, o crescimento de um “capital eufórico” ou “capital da euforia”⁶². É uma nova utilização do termo “capital”, pela parte de Becker, na referência a uma simples acumulação de dados. Dados são informações e podem ser objectos materiais externos à mente ou podem tomar uma forma imaterial enquanto objectos abstractos (números, letras, etc) ou memórias com referência a experiências. O que provoca um novo investimento na mesma substância é a memória de uma experiência passada agradável. O “capital” a que Becker se refere, neste ponto em concreto, é à acumulação de memórias com referência a experiências agradáveis (o que pode ser um bem X imaterial para o bem Z que se segue). Becker fala de uma “exposição à euforia” (idem) e não de uma exposição a uma substância que, potencialmente, provoca euforia (ou relaxamento, alienação ou outra sensação intensa da mesma ordem) o que nos parece questionável. A exposição é sempre a de um corpo perante um objecto, no caso e a interacção dos dois. Significa que

⁶¹ A ideia aqui é apenas dizer que é necessário estar-se fisicamente operacional para proceder. É uma condição lata que define qualquer situação de acção.

⁶² Ver GARY BECKER, 1996, p.33.

Becker parte do princípio de que “euforia” ou – como nos permitimos ler – uma sensação intensa de prazer, é o resultado metabólico inequívoco de todos os corpos (o Z desejado). É certamente coerente com a sua intenção teórica, a de operacionalizar a busca pela maximização da utilidade através de uma única função, cujas variáveis são mutáveis, mas sempre mensuráveis. Tempo, dinheiro, peso e objectos idênticos em geral são *inputs* mensuráveis através do sistema numérico decimal. Há dificuldade em medir este tipo de sensação com as mesmas ferramentas, para não haver o risco de dizer que há somente a possibilidade de observar o fenómeno através da ligação e desconexão de fibras cerebrais, factor que não entra, obviamente, no espectro de consideração económica de Becker. Se o bem Z não é material, poderia ou deveria haver alguma parcimónia na presunção da sua mensurabilidade?

Apesar de qualquer dúvida científica que tenhamos acerca da legitimidade das asserções behavioristas de Stigler e Becker neste artigo, pode concordar-se com as mesmas enquanto meras intuições. É justo afirmar que, em muitos casos, o consumo continuado de uma substância, pode provocar um decréscimo, a prazo, da intensidade da experiência ao mesmo tempo que aumenta o investimento destinado àquele fim. Qualquer investimento feito a mais pode provocar então uma “utilidade marginal”, que seria a surpresa agradável de qualquer toxicodependente: ao fim de n doses, conseguir ainda ter o prazer que sentiu pela primeira vez. Mas será que o mesmo tipo de comportamento ocorre em casos como um “vício” em bens como música? Os dois autores dizem-nos que música e bens do mesmo tipo não são perigosos e são, até, benéficos (ou benignos, pelos menos). O investimento em bens musicais tende a decrescer com o tempo, para dar lugar a “capacidade” (*skill*) ou experiência, que permitem ao agente uma minimização dos custos e uma maximização da satisfação que surge da exposição a obras musicais. Não parece haver entre um e o outro caso qualquer distinção para além de “benigno” ou “maligno”, por parte dos autores, o que levanta sérias dúvidas relativamente

ao entendimento correcto a dar a “vício”⁶³. Não pretendemos avançar com nenhuma descrição detalhada do conceito, apenas levantar mais uma carência epistemológica no trabalho dos dois autores. Se música não for viciante tanto quanto uma grama de cocaína, não há bons motivos para pensar que o investimento físico e emocional na obtenção de um e do outro são semelhantes, podendo entrar na mesma categoria de preferências.

O problema não está na falta de dados científicos que os autores nos oferecem, mas sim com a implausibilidade epistemológica que subjaz à carência de n factores extra, cenários contra factuais, e outros, em virtude da justificação da teoria que querem apoiar⁶⁴.

c) Cowen⁶⁵ indica que a revolução da Teoria Z traz, para além de contribuições, algumas consequências importantes para os estudos de economia normativa. Dissemos, acima, que a teoria anula a possibilidade de “arbitragem”. Baseamo-nos na ideia de Schelling⁶⁶, que defende a ideia de que, se for o caso de que agentes (*future oriented*) procuram a maximização da utilidade dos bens futuros (aquilo que adquirem, no futuro, como resultado dos investimentos presentes) então atitudes paternalistas são justificadas. No entanto, se as funções de utilidade do agente não entram em conflito à medida do tempo, esta arbitragem deixa de ser necessária. Se um indivíduo fuma três maços de tabaco hoje pelo prazer que o fumo lhe traz, mas procura (enquanto meta-preferência⁶⁷, para a apropriação a

⁶³ Qualquer objecto, cujo efeito seja de tal forma satisfatório que provoque desejo, não qualifica necessariamente para a categoria.

⁶⁴ Ver TYLER COWEN, 1989, p.130 sobre este ponto:

The gap between economics and biology would be significantly narrowed, as the scope of economics would increase at the expense of such other disciplines as sociology and psychology.

⁶⁵ Ibidem.

⁶⁶ Ver THOMAS C. SCHELLING, "Self-Command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice," *American Economic Review*, American Economic Association, 1984.

⁶⁷ Ver AMARTYA K. SEN, 1977.

este caso) uma vida mais longa e saudável, há um claro conflito entre funções de utilidade: a função que desenha o seu comportamento perante o consumo e desejo de tabaco e a função que desenha o seu comportamento perante o desejo e esperança de uma vida longa e saudável. Na mediação destas duas funções parece haver necessidade de uma arbitragem que pode ser autoimposta ou pode ser imposta por via externa. Se for autoimposta, então dá-se o caso de haver instâncias em que é possível resistir a certos incentivos em prol de outros de forma consciente – no caso de muitos autores haveria aqui a necessidade da palavra “racionalização” como termo para referenciar uma atitude parcimoniosa e consciente em relação a uma escolha e às suas consequências – como que num esforço contrário às volições primárias. Se for imposto por via externa, parece dar-se o caso de haver uma sofisticação maior relativamente àqueles que devem ser os desígnios dos agentes, em geral, ou seja, parece já ter havido um exercício de objectificação moral conjunto, ou um consenso relativo a uma premissa normativa. A razão pela qual um agente precisa da intervenção paternal de uma entidade externa pode ser complexa, podem até ser diversas razões e não apenas uma, certamente. No entanto, a conclusão urge depois dos três tópicos relevados: mudanças e oscilações de preferências e consumo ocorrem e não são arbitrários; hábitos recorrentes e obsessivos, como vícios, carecem de detalhe analítico e, pelos exemplos dos autores, não mostram as consequências exactas da manifestação de tal comportamento, deixando ao olhar do leitor e intérprete a função de assumir, segundo a sua conveniência, o que entende por vício (e no nosso caso, temos em crer que vícios são patologias com uma carga negativa para o agente). Vícios elencam a categoria de hábitos que podem conflitar com desígnios meta-preferenciais e se for verdade que são lineares na sua evolução e decadência (já que, para Becker, eles são constantes apenas oscilando no encontro com bloqueios externos), será também linear assumir que não há possibilidade de um conflito interno – seja ele provocado pelos conflitos interiores ao agente ou por influência de uma consciência normativa/moral externa (p.e., o Estado ou a Igreja) – muito mais óbvio e primário que qualquer coerção, e que coloque nos pratos de uma balança questões de ordem mais filosófica ou existencial.

Becker escuda-se, ao longo do seu discurso, com a marca de economista. Um economista não faz psicologia, não faz neurologia e também, em rigor, não faz epistemologia, mas quer compreender o comportamento humano, o surgimento de meios sociais e a construção de instituições. As instituições não são entidades sobredotadas de um poder divino para a manipulação do universo e conhecimento de todos os acontecimentos passados, presentes e futuros, e mesmo daqueles que podiam ter sido e não foram (um pouco numa linhagem da metafísica medieval). São agrupamentos de agentes cujo desígnio é um que seja 1) consensual e 2) (de 1) reconhecido como dever epistémico e moral.

d) Preferência e Gosto em Becker

Preferências são inclinações que não correspondem necessariamente a gostos ou a desejos. Julian Reiss diz-nos que desejos são absolutos⁶⁸, i.e., desejos, não entrariam num ranking de preferências por serem prioritários relativamente a tudo ou, de forma mais clara, serem monofocados. Gostos têm uma definição menos forte, embora não sejam necessariamente preferências. Gostos são tratados como preferências de um mais elevado grau de importância para o agente, i.e., uma forte inclinação estética (sensorial) ou, dito de outra forma, *afectos*⁶⁹ de maior intensidade relacionados a certos objectos. Em Economia, como em qualquer outro ramo da Teoria da Decisão, preferências têm condições que emergem de relações entre sujeito e objectos, como vimos. Numa primeira análise, preferências são comparações entre objectos (pelo sujeito) e, num segundo lugar momento, são avaliações. Em suma,

⁶⁸ Ver JULIAN REISS, 2013.

⁶⁹ A palavra é usada no sentido mais literal; como algo que tem uma afectação sobre outro corpo.

preferências são avaliações comparativas. Nenhuma destas condições de emergência de preferências são, muitas vezes, conscientes, sendo que aqui excluiremos a consciência como condição para o aparecimento de uma preferência. Dizer “prefiro X a Y” manifesta uma inclinação para uma ou um conjunto de características de X quando avaliado em comparação com Y.

Na lógica de preferências, aplicam-se dois tipos de conceitos valorativos: “melhor que” ou *preferência estrita* e “de igual valor a” ou *indiferença*⁷⁰. A sua notação, para análise económica ou análise meramente lógica, compõe-se pela regra da assimetria da preferência, simetria da indiferença, reflexividade da indiferença e incompatibilidade da preferência e da indiferença⁷¹. Segundo estas regras – e para sublinhar – preferências são, por definição, muito distintas de gostos ou desejos, porque requerem racionalidade.

Em *Preferences and Values*, Becker começa por explicar que irá apenas observar a formação de preferências e de valores nos contextos socioeconómicos que existem em países ocidentais pós-industrializados para construir um enquadramento histórico e geográfico para o que se seguirá. Partindo daqui, Becker diz-nos imediatamente que “Deve ser óbvio que as necessidades básicas por comida, refúgio e outros, pouco têm que ver com as escolhas de consumo e outras actividades económicas do indivíduo comum. O imobiliário que as pessoas compram, o tipo de casa que desejam, grande parte da

⁷⁰ SÖREN HALLDÉN, 1957, p.10.

⁷¹ Como notação, as regras representam-se da seguinte forma:

Assimetria de preferência: $A > B \rightarrow \neg (B > A)$ (se A é melhor que B, então não é o caso que B seja melhor que A)

Simetria de indiferença: $A \sim B \rightarrow B \sim A$ (Se A é indiferente relativamente a B, então B é indiferente relativamente a A)

Reflexividade de indiferença: $A \sim A$ (A é indiferente relativamente a si mesmo)

Incompatibilidade de preferência e de indiferença: $A > B \rightarrow \neg (A \sim B)$ (se A é melhor que B, então não é o caso que A seja indiferente relativamente a B)

comida que consomem, especialmente em restaurantes, o tipo de actividades de lazer que escolhem, todos são determinados por considerações que estão muito pouco relacionadas com necessidades biológicas.”⁷² À luz das regras e conceito genérico de preferência, a citação de Becker indica-nos que se está a trabalhar um tipo de preferência de maior sofisticação. Um tipo de preferência mais contingente, menos necessária à vida, ou talvez mais volátil, um bem Z imaterial. As preferências, em Becker, existem apenas se as necessidades de sobrevivência estiverem asseguradas, sendo essas as “preferências necessárias”. Preferências estão, por norma, ligadas directamente a escolhas, e escolhas não são possíveis no reino das necessidades básicas. Assumem-se apenas como acções que serão levadas a cabo necessariamente se o agente quiser sobreviver⁷³. Contudo, voltando à distinção entre “gosto” e “preferência”, encontramos, no cenário de Becker, uma linha mais ténue entre os dois conceitos. Gostos são designados como sentimentos ou sensações estéticas subjectivas (da sensibilidade) relativos a objectos⁷⁴. Novamente nas palavras de Becker, “Os gostos são os axiomas inquestionáveis do comportamento de um homem: ele pode ser (de maneira útil) adequadamente criticado por ineficiência em satisfazer seus desejos, mas desejos são, em si mesmos, informação. Gostos deploráveis – como por fogo posto – podem ser contrariados por acções coercivas e punitivas,

⁷² *It should be obvious that basic needs for food, shelter, and rest have little to do with the average person's choice of consumption and other activities in modern economies. The furniture people buy, the type of housing they want, much of the food they consume, especially in restaurants, the type of leisure activities they choose, all are determined by considerations that have almost nothing to do with biological needs.* Tradução própria. GARY BECKER, 1996, p.1.

⁷³ Sobreviver também não é uma escolha, é uma pulsão biológica, embora se possam verificar casos (aqui pouco representativos) de desejo pela morte.

⁷⁴ Ver ALEXANDER G. BAUMGARTEN, 1750; DAVID HUME, 1975, 2000; IMMANUEL KANT, 2008; et al.

mas estes mesmos gostos deploráveis, pelo menos num adulto, não são passíveis de mudança através de persuasão.”⁷⁵

O que vemos - apesar da ambiguidade entre “gosto” e “preferência” - é uma associação do conceito de “gosto” a satisfação de desejos. De acordo com as definições mais clássicas que enumerámos, gosta-se de um objecto *pelos afectos que ele provoca*. Podemos, assim, dizer que, se os afectos que um objecto provoca são agradáveis, ou se um objecto promete uma sensação agradável, então estão reunidas as condições para que emerja um desejo relativamente ao mesmo. Nesta mesma citação, Becker indica-nos que os desejos que um agente possui, são fontes de informação acerca dos seus hábitos e podem ser usadas para fins preditivos e podem indicar quais os seus hábitos passados. Pensa-se o “gosto” como uma resposta de prazer (e não apenas o prazer sensitivo) a um objecto.

Um gosto é, assim, necessariamente uma preferência, embora o contrário não se verifique. Uma preferência pode ter um lugar primordial no *ranking* sem que essa esteja ligada a uma forte inclinação por um objecto. Alguém pode preferir, por exemplo, comer legumes a hambúrgueres embora *goste* de hambúrgueres e *não goste* de legumes⁷⁶. A preferência que corresponde a um gosto como este, está contemplada na intensidade do prazer que desse algo se retira.

⁷⁵ *Tastes are the unchallengeable axioms of a man's behavior: he may properly & usefully) be criticized for inefficiency in satisfying his desires, but desires, themselves, are data. Deplorable tastes – say, for arson – may be countered by coercive and punitive action, but these deplorable tastes, at least when held by an adult, are not capable of being changed by persuasion.* GARY BECKER, *Accounting for Tastes*, p.24.

⁷⁶ Embora se possa dizer que esta é uma preferência que corresponde a um outro tipo de “gosto” – o gosto pela ideia de ter mais saúde, ou o gosto por aparentar mais jovem – pode defender-se “gosto” como sendo um sentimento de primeira ordem, neste caso.

A linha conceptual que Becker pretende usar relativamente a preferências está de acordo com uma ideia de “satisfação de preferências”⁷⁷, o que se descreve como sendo um movimento maximizador para a satisfação de preferências dentro de uma sequência hierárquica – um *ranking* – sem que a origem ou a categoria das mesmas seja hedonista ou não. O entendimento de “satisfação de preferências” num quadro utilitarista, não se detém com o tipo de preferências ou gostos que estão em causa. Segundo Kymlicka “As pessoas podem querer a experiência de escrever poesia, uma preferência que pode ser satisfeita na máquina de experiências. Mas elas também podem querer escrever poesia e, portanto, renunciar à máquina. Utilitaristas que adoptam esta perspectiva, dizem-nos para satisfazer todos os tipos de preferências de forma igual, equiparando bem-estar com a satisfação das preferências.”⁷⁸ Fazendo um esforço de clarificação da ideia, aquilo que se pretende neste pragmatismo utilitário da satisfação de preferências, não só é a experiência desejada (o prazer de escrever poesia), mas também a gratificação de obter o objecto de desejo, a consciência de pertença real do momento, do objecto e da experiência. Isto é, certamente, mais que apenas sensações prazerosas. É um outro móbil psicológico. Este é o argumento de Nozick contra o utilitarismo hedonista⁷⁹: a maioria dos agentes não quererá ficar na mera experiência de eventos que apenas ocorrem numa realidade virtual; a virtualidade dessa realidade é o que retira o valor dessas experiências. Esta noção traz-nos uma complexidade maior à

⁷⁷ Veremos esta posição com maior detalhe na secção subsequente.

⁷⁸ *People may want to experience writing poetry, a preference which can be satisfied in the experience machine. But they may also want to write poetry, and so forgo the machine. Utilitarians who adopt this account tell us to satisfy all kinds of preferences equally, for they equate welfare with the satisfaction of preferences.*, Tradução própria. WILL KYMLICKA, *Contemporary Political Philosophy: An Introduction*, 2002, pp. 14-15

⁷⁹ Ver ROBERT NOZICK., *Anarquia Estado e Utopia*, Lisboa: Edições 70, 2009.

ideia de desejo. Desejo não se prende apenas com as sensações que o objecto querido oferece, mas com a sensação de posse real do objecto querido.

Em Becker, nenhuma complexidade em torno do que a ideia de preferência pode implicar é contemplada. Está-se a um nível pragmático, de obtenção do “maior bem”, seja ele qual for. O autor mantém-se, como já vimos, propositadamente distante de uma valoração de cada preferência ou de categorias de preferências. Na contribuição de Kymlicka, recordamos a correspondência clássica entre “bem-estar” (*welfare*) e “utilidade” (*utility*), que nos indica a necessidade de valorações ou da existência de valores nas coisas. Ainda estando com Becker, todos esses valores são, obviamente, subjectivos e mutáveis, mas vimos que existem problemas não só teóricos, mas também práticos, se nos mantivermos reféns desta suposição enquanto única. Kymlicka diz-nos que existem três outras categorias de preferências, em cujas definições aparecem as motivações para cada uma, para cada comportamento que responde a cada uma dessas categorias: 1) hedonismo do bem-estar; 2) utilidade psicológica não hedonista; 3) preferências informadas⁸⁰. A primeira refere-se, de uma forma simples, a uma ideia de correspondência entre bem-estar e prazer sensorial. De forma mais complexa, o utilitarismo do hedonismo do bem-estar não é menos racional que qualquer outro apenas por ser constituído por acções cujo único fim é o prazer do agente. É uma forma de utilitarismo que não necessita de se preocupar com o bem-estar alheio, o que determina que, embora tenha prescrições normativas, não tenha prescrições morais ou éticas. A segunda ideia prende-se, precisamente, com aquilo que já explorámos anteriormente: para além da sensação de bem-estar, os agentes dão, muitas vezes, valor à consciência do real, para além daquilo que providencia um prazer imediato e sensorial. Embora uma máquina de experiências pudesse replicar sentimentos de conquista, trabalho ou

⁸⁰ *Welfare Hedonism; Non-hedonistic mental-state utility; Informed preferences*, são os nomes que Kymlicka dá a cada uma das categorias. Ver WILL KYMLICKA, 2002

progresso, Kymlicka diria, assim, que existe uma preferência pela factualidade dos eventos e das experiências. Sabendo que vive dentro de uma máquina de experiências, qualquer agente, por muito prazer que pudesse obter, iria estar sempre consciente da existência meramente virtual do que experienciou, como se de um sonho se tratasse. Finalmente, a ideia de preferências informadas indica-nos preferências que se formam a partir de uma deliberação (racional) prévia com vista a maximizar não só o bem-estar do sujeito. Daremos uma atenção maior a este conceito.

Seguindo Harsanyi⁸¹, a categoria de “preferência informada” possibilita uma normatividade social. As preferências informadas não são simples preferências (inclinações dos sujeitos), mas uma tentativa de controlo da acção e uma análise dos custos e benefícios daquela preferência, com fim a um desígnio melhor ou “maior”. Pode pensar-se em usar sacos de pano mais caros, de modo a contribuir para a mitigação da poluição, em vez de sacos de plástico, que são imediatamente mais baratos. Pensamos em “preferências informadas” como meta-preferências, que não partem de inclinações imediatas, de simples volições, de actos inconscientes. É o que “é melhor” em cada situação. Devem, assim, existir condições epistemológicas para que uma preferência seja informada. Apontamos, de seguida, três características de uma preferência informada.

A primeira característica é a de “conhecimento prioritário” ou *knowledge first*⁸², ou seja, para que uma preferência seja informada, ela deve emergir de um “estado mental” de conhecimento (e não de crença), sem que outras questões sejam previamente levantadas. Conhecer deve ser suficiente para agir ou não agir. Assim, tal como Williamson aceitaria:

S sabe que p se e só se a evidência total que S possui inclui a proposição de que p.

⁸¹ Ver. JOHN C. HARSANYI, 1997, pp. 129-145.

⁸² Ver TIMOTHY WILLIAMSON, *Knowledge and Its' Limits*, Oxford University Press, 2000.

No domínio desta primeira característica, conhecimento prioritário é conhecimento evidencial ou epistemicamente justificado. A evidência total refere-se apenas a crenças obtidas através da percepção, i.e., o agente viu, o agente entrou em contacto, o agente ouviu ou tocou. A proposição p , como, p.e., “Restaurantes produzem, em geral, excedente alimentar” é uma proposição que pode ser verificada, mas, antes disso, é uma crença plausível⁸³. Um sujeito delibera sobre o conhecimento ou crenças que tem, e essa é a sua primeira condição para racionalizar. Pensemos então que o sujeito S pretende redistribuir todo esse excedente pelos sem-abrigo da cidade. Se se verificar que a proposição é verdadeira (porque é verificada), então S tem a possibilidade de usar essa verdade para cumprir o seu objectivo. A condição de priorizar o conhecimento é uma condição que obriga à verificação das crenças. De acordo com Williamson, todo o conhecimento é crença, embora, para efeitos da acção racional, seja necessário a maior aproximação possível à verdade, uma vez que é apontada sempre uma ligação importante entre “conhecimento” e “verdade”⁸⁴. Dessa forma, obriga à busca pela fundamentação epistémica de uma preferência.

A segunda característica que apontamos, para uma segurança epistemológica no apoio de uma preferência, é a possibilidade de conhecer pela transmissão de informação ou crença ou conhecimento por testemunho. Não havendo possibilidade de ter contacto epistémico com todas as coisas, pode obter-se conhecimento – neste caso serão, rigorosamente, crenças - através da transmissão de conhecimento. A veracidade de cada testemunho pode depender de muitas condições, mas sobretudo da plausibilidade lógica e causal daquilo que é transmitido e de quem o diz, i.e., do *status* de quem o diz (p.e., um médico

⁸³ A plausibilidade de uma crença deste tipo deve-se a factores como testemunho ou simples indução.

⁸⁴ Em Williamson, temos a ideia de que “conhecimento existe para crença, assim como acção existe para desejo”. Todos os conceitos estão ligados. De uma crença pode ter-se conhecimento e, para uma acção racional, temos de fazer corresponder o desejo ao que se conhece. (Ver TIMOTHY WILLIAMSON, *Collège de France*, 18 de Março de 2015).

especializado em ossos, está, em princípio, mais habilitado a dar informações sobre patologias na rótula do que um médico de clínica geral), e da verificabilidade do conteúdo transmitido. Estes conceitos já não são reducionistas, como Williamson sugere com a ideia de *knowledge first*, e podem ser aplicados mais facilmente a casos de conhecimento grupal. Conhecimento prioritário e conhecimento ou crença por testemunho não são nem mutuamente exclusivas, nem estão, sequer, separadas uma da outra. Não pretendendo estender o estado da arte e as posições que existem dentro do tema, acerca destes dois conceitos, para efeitos de simplificação, pensamos aqui em conhecimento prioritário enquanto condição para a acção racional que pode ser fundado por crenças por testemunho. A distinção que Williamson apresenta logo no início de *Knowing and its' Limits*, indica que uma crença é conceptualmente anterior a conhecimento, sendo ambos estados mentais. Do ponto de vista internista, “uma crença é simplesmente uma função da variável mente”⁸⁵ e “conhecimento é simplesmente uma função da variável “mundo exterior”, pelo menos quando a proposição dada é acerca do mundo exterior”⁸⁶.

Nestas duas características fundamentais daquilo que é a preferência informada, vê-se uma ideia de racionalidade mais exigente que aquele que é admitido por Becker. Recordamos que Becker aceita que racional seja apenas a conduta que é dirigida pela expectativa da utilidade que se quer maximizar. O esforço para uma preferência informada não exclui o histórico de consumo do agente tal como Becker sugere, apenas acrescenta a possibilidade de metabolizar não só a informação que está disponível, mas também a que pode ser encontrada. Os limites do conhecimento de um só indivíduo existem, embora não possam ser definidos e sejam subjectivos. Assim, pode avaliar-se qualquer

⁸⁵ *Belief is simply a function of the mind variable. Truth is simply a function of the external world variable, at least when the given proposition is about the external world.* Tradução própria. TIMOTHY WILLIAMSON, *Knowledge and Its' Limits*, p. 5.

⁸⁶ *Ibidem.*

situação com uma maior elasticidade, i.e., sem apelar a uma racionalização rigorosa de cada vez que é necessário fazer uma escolha simples como, p.e., escolher a cor de um porta-chaves, mas fazendo um compasso de espera para a deliberação, em casos com maiores implicações causais.

Capítulo III

A Ideia de Racionalidade

Racionalidade é uma faculdade humana, do domínio da acção, que se pode dividir – em termos kantianos – em dois ramos principais: Racionalidade Prática e Razão Pura. Embora a ideia kantiana não nos interesse defender ou aprofundar, deve entender-se, nesta fase primária, a agência racional sob dois formatos: a agência por razões ou a agência pela Razão. A ideia de racionalidade que Becker propõe é um conceito fraco, no sentido em que abrange muitas circunstâncias ou muitas mais que a definição clássica e lato: “O comportamento analisado nestes ensaios pode ser designado como ‘racional’ porque se assume que os indivíduos fazem escolhas de acordo com uma perspectiva de futuro, maximizadoras e consistentes. Mas o tipo de racionalidade aqui descrito é muito diferente, e muito mais relevante que aquele que é mostrado em modelos *standard* porque o comportamento é influenciado por hábitos, infância e outras experiências, cultura, pressão dos pares, e outras interacções sociais.”⁸⁷ Becker propõe que preferências – que são, como vimos, fruto de acções maximizadoras do

⁸⁷ *The behavior analyzed in these essays can be designated as 'rational' because it is assumed that individuals make choices according to a perspective of the future, maximizing and consistent. But the type of rationality described here is very different, and much more relevant than that shown in standard models because behavior is influenced*

passado – sejam o que fundamenta o comportamento maximizador (as razões para agir) e que essas preferências sejam um efeito dos hábitos passados e das expectativas ou ambições de futuro. Embora haja críticos a esta suposição, consideramos que Becker apresenta uma estrutura argumentativa mais robusta e capaz de acomodar as “excepções” que alguns dos seus oponentes sugerem. Sen considera que a teoria da maximização da utilidade é criticável pelo egoísmo que dela se segue. Sen, critica directamente a ideia de *homo oeconomicus*, dando como alternativa, uma distinção moral entre “compromisso” (*commitment*) e “compaixão” (*sympathy*). Como compaixão, o autor não se prolonga muito para lá do que já conhecemos via Adam Smith, embora não pareça ler o conceito como um sentimento moral *per se*, mas por compromisso. Entende, antes, como um sentimento moral que não coloca o agente “na pele do outro”, mas impele o agente a comportar-se segundo uma máxima qualquer muitas vezes, contra-preferencial (i.e., de uma forma que não cumpra de todo com algum ranking de preferências que o mesmo agente tenha). Assim, Sen mostra como é importante introduzir na Teoria da Maximização da Utilidade espaço para se pensar o “compromisso” como base para a formação de “meta-rankings” ou “meta-preferências” (coloquialmente, isto será um “Eu preferia não preferir droga” ou “Ele preferia não preferir beber muito”). Mas aquilo que Sen acrescenta à teoria não a enfraquece. Pode ser lida como uma variável acrescentada pela pressão ou códigos sociais. Na linguagem de Becker, seria apenas o resultado de um tipo de Capital Social. Por um agente ter prazer no adultério, não faz do adultério uma boa acção dentro do contexto social, pelo simples facto de ser uma quebra de compromisso para com – de forma mais geral – um código grupal. Becker aceita a contribuição de Sen, em *Accounting for Tastes*, mas usa, muito à semelhança de Sen, o termo “meta-preferência” que usa para explicar os “maus resultados” de certas acções baseadas em hábitos alimentados até ao presente, p.e., um toxicodependente, sabendo da sua destruição física a médio ou longo prazo, preferia não ter

by habits, childhood and other experiences, culture, peer pressure, and other social interactions. GARY BECKER, *Accounting for Tastes*, p. 26.

aquele vício. Indivíduos mais orientados para o futuro não se permitem a certas acções que indivíduos mais focados em resultados no tempo presente ou de curto prazo. Assim se pode justificar os benefícios a longo prazo de acções altruístas, como mostra o autor com *The Rotten Kid Theorem*. O mesmo teorema pode parecer estranho por, eventualmente, passar uma imagem de grande racionalidade e consciência por parte de crianças, mas o que achamos relevante no mesmo teorema é a ideia segundo a qual, de forma consciente ou inconsciente, o altruísmo paternal leve, tendencialmente, à maximização da utilidade ou ao benefício do grupo (da família) no curto, médio ou longo prazo (p.e. o apoio aos pais na velhice), até por crianças que apresentem comportamentos egoístas.

Elster⁸⁸ introduz uma separação entre o conceito de “Racionalidade” e o conceito de “Razão”. A última refere-se a motivos que precedem a acção sendo motivos passíveis de julgamento. Este julgamento não deverá ser moral, mas sim relativo apenas à razoabilidade dos mesmos no contexto em que se inserem. Quanto à Racionalidade, Elster considera que é um processo subjectivo ou interno ao próprio agente e sempre - potencialmente - maximizador.

No caso de Becker é sempre aceite um conceito mais vasto de racionalidade. É racional qualquer acção que maximize ou procure maximizar. Dentro do domínio dos processos de agência – seja essa de que tipo for – o que a racionalidade de Becker nos dá é uma amoralidade que talvez não seja compatível com a visão de muitos autores. Racionalidade não implica egoísmo psicológico e solipsismo, tal como veremos mais à frente nesta dissertação. Parece haver uma confusão entre “Egoísmo Psicológico” e “Hedonismo Psicológico” que está na base de todas as críticas à teoria que Becker apoia. Vemos que na fundação teórica de Becker há uma suposição ética que não se desfaz na acusação de Egoísmo ou Hedonismo Psicológico.

⁸⁸ Ver JON ELSTER, 1999, pp. 2-14.

Racionalidade ou Razão podem também tomar o formato de dedução, abdução, indução e prática (razão prática). As três primeiras formas de racionalidade são métodos de aproximação à verdade lógica; a última é um método de aproximação a um fim desejado, embora possa também ser uma forma de atingir a verdade. A verdade que a Racionalidade Prática tenta alcançar não é uma verdade lógica ou uma verdade formal, mas uma verdade valorativa, como, p.e., através da razão prática, um agente tenta discernir qual a melhor escolha entre duas hipóteses ou preferências que se encontram em competição. A verdade a que o agente tenta chegar é a da escolha melhor, mais adequada, que traz mais e maiores benefícios.

Amartya Sen, em *A Ideia de Justiça*⁸⁹, conta que Wittgenstein, já no século XX, pensou que quanto mais inteligente fosse um indivíduo, melhor seria a sua acção moral, já que a inteligência permite o reconhecimento do sofrimento alheio e previsão de (possíveis) danos⁹⁰. Interpretamos como sendo uma correlação (compreensível) e não uma relação de causalidade (não será por se ser inteligente que se é racional, embora o contrário pareça ser o caso). Para lá disto, o grau de inteligência a que Wittgenstein parece querer referir-se, é a uma inteligência que não é meramente analítica, mas contempla também uma consciência das várias gamas de emoções e sensações que podem existir nos outros e no próprio agente. Esta ideia parece querer recuperar a noção kantiana de acção moral e o seu interesse reside precisamente aí. Todas as condições dadas para o apoio de uma vida de paixões conflituosas e ainda se pode pensar a moral como uma abstracção necessária, tenha ela um carácter mais deontológico ou mais utilitarista ou consequencialista.

Voltando à primeira questão da secção anterior – como e por que agem os agentes? – e já no domínio do tema da Razão e da Racionalidade, pode acrescentar-se a resposta: agentes agem por

⁸⁹ AMARTYA K. SEN, *A Ideia de Justiça*, 2002, pp.71-74.

razões. Razões são motivos. De uma outra forma, esta temática foi já falada sob a terminologia de “desejos” ou “aspirações”. Todas as coisas que dão origem a uma acção são razões. Este é o principal princípio para se saber se uma acção é racional ou não. Diríamos que o segundo princípio passará pela avaliação do caminho que se faz para o alcance daquilo que está, por essa acção, designado. Mas ainda nenhuma destas condições indica que exista agora uma necessidade causal. Pela primeira e pela segunda, não se segue que uma acção seja racional. No nosso entender será necessário mais do que apenas isto.

Desta forma, nesta secção propomos-nos a fazer uma análise da forma como Becker usa o conceito de racionalidade e quais as suas consequências e faremos uma comparação com outras formulações do mesmo termo dentro do âmbito do pensamento ético e moral. Partiremos da suposição de que a aposta de Becker, relativamente à racionalidade das acções, é exageradamente extensa, o que parece criar um problema ontológico e epistemológico. Ontológico porque ser racional parece ser apenas um único tipo de acção e epistemológico porque se é o caso de que a racionalidade se expressa daquela única forma, então não há outras formas de conhecer senão pela mera superficialidade das coisas. Faremos uma exposição da problemática que encontramos através de dois pontos.

Em primeiro lugar, se todas as acções que se dirigem para um fim são resultados contingentes do histórico de preferências, então há muitas acções que não são fruto de deliberação e que cumprem este critério. Assim sendo, a grande maioria das acções são acções racionais. Se todas ou a grande maioria das acções são racionais, não haverá necessidade para a existência de uma noção de irracionalidade. Em segundo lugar, se todas ou a maioria das acções são racionais, então tudo o que se pode conhecer dos agentes é racionalidade e se tal for o caso, todos os resultados são resultados esperados ou desejados. Ambas as hipóteses parecem ser falsas. Não dizemos que Becker apoie as duas hipóteses, mas o seu princípio parece dar origem às mesmas. Ainda que não seja essa a sua intenção. Passaremos por algumas considerações de economistas e, fundamentalmente filósofos como Sen (já nomeado),

Elster (idem), Derek Parfit, Mckelvey e Rosenthal⁹¹, entre outros. Nestes autores encontramos algumas críticas e apreciações mais aprofundadas da Teoria da Escolha Racional e do conceito de Racionalidade. Com este material, teremos, na primeira secção, uma distinção teórica entre duas instâncias de Racionalidade: Racionalidade Maximizadora e Racionalidade Normativa. As duas não se excluem mutuamente, mas distinguem-se essencialmente. Numa segunda secção proporemos uma ideia de Racionalidade que esteja assente num pilar ético, necessário para o ordenamento político de uma comunidade. Falaremos, em seguida, da teoria do Egoísmo Racional, tese muito presente em várias interpretações da Teoria da Maximização da Utilidade ou da Escolha Racional, com vista à exposição das possíveis imperfeições éticas da mesma. Com este exercício pretendemos a passagem para um contraste da Teoria Instrumental (teoria compatível com o Egoísmo Racional e com o posicionamento beckeriano, aos nossos olhos) com a Teoria Deliberativa. Iremos considerar a impossibilidade de ambas, mas aproveitaremos algumas das virtudes da ideia de deliberação para finalizar o capítulo e poder abrir a nova parte desta dissertação.

a) Racionalidade Maximizadora VS Racionalidade Normativa

Qual a diferença entre a Racionalidade Maximizadora e a Racionalidade Normativa? Como dissemos acima, as duas ideias não se excluem mutuamente. Contudo, podem ser entendidas como distintas. Aquilo que as distingue é, em primeiro lugar, a possibilidade de ambas poderem existir

⁹¹ Ver DEREK PARFIT, *Reasons and Persons*, 1984 e RICHARD D. MCKELVEY, & HOWARD ROSENTHAL., “Coalition Formation, Policy Distance, and the Theory of Games Without Sidepayments: An Application to the French Apparentement System”, *Game Theory and Political Science*, 1978, pp. 27–53.

independentemente uma da outra. Em segundo lugar, aquilo que entendemos como Racionalidade Maximizadora é um processo de minimização de contingências à chegada a um fim, um aumento de probabilidades da chegada a um fim, um aumento da utilidade desse fim. Nesta noção, não é contemplado qualquer código moral, ético ou político. A segunda ideia – Racionalidade Normativa – pode contemplar estes códigos. Normatividade define-se pela existência de um conjunto de normas para um determinado desígnio, um desígnio ético, mais habitualmente. Estas normas podem ou não fazer parte de um entendimento moral - por parte do agente - que, por sua vez, está ligado a uma determinada epistemologia e a um certo entendimento ontológico dos seres. Não é da nossa competência falar desse tal entendimento ontológico. Apenas nos detemos, aqui, com questões de um domínio mais epistemológico, recuperando a proposta de Wittgenstein que apontamos na introdução desta secção.

Quais são as condições para que se estabeleçam limites normativos a práticas maximizadoras? Estarão esses limites normativos racionais dentro de um domínio moral? De acordo com McKelvey e Rosenthal⁹², a Teoria de Jogos, dentro de uma maior abrangência da Teoria da Escolha Racional, é útil num domínio conceptual, lógico ou matemático, mas não num plano empírico de observação de comportamentos. A Teoria de Jogos é vista como sendo artificial em relação à acção humana, muito embora fosse “ideal” caso todos os agentes pudessem pensar dessa forma, aquando da acção. Mas se não é possível, num nível prático ou epistémico, agir de forma a obter os melhores resultados, como se de um algoritmo se tratasse, então a acção racional deve abranger ou, pelo menos, considerar, as variáveis menos racionais, instintivas ou irracionais do agente. Por exemplo, a acção racional deve considerar que numa grande parte (senão todos) os desígnios da acção são motivados por meras

⁹² Ver RICHARD D. MCKELVEY & HOWARD ROSENTHAL, “Coalition Formation, Policy Distance, and the Theory of Games Without Sidepayments: An Application to the French Apparentement System”, *Game Theory and Political Science*, New York: New York University Press, 1978.

volições ou começam por motivados ser meras volições ainda que se possa ter um refreamento maior e uma posição mais calculada em relação a estas. Deve a acção racional contemplar eventos como acaso, constrangimentos da vontade, como a coerção, por exemplo, ou alterações mentais por via de factores externos (como ocorre no caso de um toxicodependente, como voltaremos a ver)? Mais que isso, do ponto de vista filosófico, é até esperado que a racionalidade contemple deliberação, afastamento, decisão. Será isso possível neste contexto?

b) Racionalidade Maximizadora

Racionalidade maximizadora define-se por ser a busca das opções mais viáveis para a obtenção dos melhores resultados no mais curto espaço de tempo. É um formato radical e de carácter económico da Racionalidade Prática, com fins utilitaristas. Assim, procuram-se, conscientemente, todas as hipóteses disponíveis, faz-se uma avaliação e maximizam-se as hipóteses de obtenção do objecto desejado em pouco tempo. Esta definição é aquela que Gary Becker defende e embora não vá, declaradamente, contra o que aqui queremos defender, pensamo-la como demasiado abrangente, como já foi possível considerar. Antes de maiores desenvolvimentos sobre esta ideia, colocamos, para fins analíticos, as condições necessárias para a designação de uma acção racional e maximizadora:

1. Deve ser uma acção consciente;
2. Deve apenas ter em consideração uma economia de recursos para a maximização de resultados;
3. Não necessita de ter quaisquer desígnios morais ou éticos.

Deve ser uma acção consciente pelas razões já dadas anteriormente: a racionalidade é a operação mental da consciência sobre as coisas. É um exercício de deliberação, abstracção. Requer afastamento,

desaceleração. Deve apenas ter em consideração uma economia de recursos para a maximização de resultados por ser esse o exercício prático da razão: melhorar, obter resultados, conseguir através do esforço da faculdade do pensar a par com a faculdade do agir. Finalmente, não necessita de ter quaisquer desígnios morais ou éticos porque qualquer um desses desígnios seria, em muitos dos casos, não-racional ou mesmo injustificável. Não matar por que é preferível preservar ou deixar viver é apenas um meio para um fim como “todos devem viver bem, sem que a sua vida seja ameaçada pelo alheio”. Mas isso seria apenas a resposta a um desejo de viver, que nada tem de racional, somente de volitivo.

Voltamos a verificar que é às volições que respondemos. Becker diz-nos que a racionalidade é tão somente o exercício da maximização. O problema de Becker é não dar as condições desta definição. Ela não é incorrecta, mas pela sua incompletude, pode indicar um excesso de espaço. Pode indicar que não existem quaisquer tipos de linhas entre o ser e o dever ser, por não existirem linhas entre o que é ou não racional. Na próxima secção veremos como a racionalidade pode ser empregue a favor de uma moral, e, em seguida, como pode ser colocada ao serviço da política.

c) Racionalidade Normativa

O debate em torno da “Normatividade” ou do “Normativismo”⁹³ recorre, em primeiro lugar e de forma primordial, a uma problematização linguística. Normas são códigos de (uma) linguagem, e.g.: “Não” significa uma intenção proposicional negativa relativamente a algo, ou “STOP” refere o sinal de trânsito que obriga automobilistas a parar. Essencialmente, normas e conteúdos são

⁹³ Tradução directa de *Normativism*.

interdependentes e esses conteúdos são oferecidos por intenções ou atitudes proposicionais. Mas olhemos com maior cuidado: conteúdos são eventos, fenómenos, “coisas aí” que causam ou estão correlacionadas com outras coisas, também elas eventos, fenómenos ou “coisas aí”. Estes conteúdos “aí” provocam reacções nos indivíduos e é por essas mesmas reacções que se procura compreendê-los, conhecê-los, nomeá-los e entender as suas várias manifestações. É uma abstracção do que é conhecido ou, como se costuma chamar, epistemologia e tem como função dar directrizes à nossa acção e pensamento. Normatividade significa, assim (dentro do debate contemporâneo) o conjunto de regras necessárias para determinados fins ou num determinado contexto, que se seguem a um conteúdo, a uma codificação. Estas podem ser normas necessárias e prioritárias, que determinam os conteúdos (esta é a visão metafísica ou, no mínimo, ontológica de normativismo), não no mundo, mas dentro da linguagem – *Meaning/Content Determining* - ou podem ser normas que surgem do conteúdo, que não são determinadas *a priori*.⁹⁴ Surgem contingentemente. Entendemos que o exercício de pensar a normatividade a partir da linguística apenas é metafísico por ser abstracto ou artificial, puramente linguístico. É contingente e dependente da epistemologia quando as normas são consequências do conteúdo, dos fenómenos, das atitudes proposicionais e do que se diz - *Meaning/Content Engendered*⁹⁵.

Propomos como Racionalidade Normativa o exercício deliberativo sob de um conjunto de normas que fazem parte de um entendimento moral e ético. É importante ressaltar que normatividade não obriga à existência de nenhum código ético, mas uma vez que falamos de um economista e das implicações práticas, éticas e políticas da sua teoria, seguiremos nesta linha. No caso da moral e da ética, parece-nos seguro afirmar que quaisquer normas são casos de *Meaning Engendered*.

⁹⁴ E.g.: Uma regra matemática pode determinar o conteúdo a que se tem acesso depois da sua aplicação.

⁹⁵ Ver KATHRIN GLÜER & ÅSA WIKFROSS, “Against Content Normativity,” *Mind* 118, 2009, pp. 31–70.

De acordo com Hastie e Dawes⁹⁶, decidir, para além de não ser uma mera faculdade humana que está, por via da genética e evolução, em cada ser, é também, e muito especialmente, uma valência passível de aperfeiçoamento. Pode ser aperfeiçoada para a melhoria de resultados, ou seja, para uma maximização mais eficaz e maior. Voltando à ideia de que o exercício de maximização é sempre o exercício de procura do máximo de bem⁹⁷ e procurando escudar esta ideia de uma racionalidade normativa, entendemos que deva ser compreendido um formato de agência que, para além de racional, cumpra certas normas que visem fins que não beneficiam apenas um único indivíduo. Se é razoável pensar que existe um maior benefício do agente, caso ele se envolva em actos de altruísmo, então, podemos, a partir daqui, abrir um caminho para o estabelecimento de uma ética, de uma “lógica” de acção grupal. O benefício do próprio através do benefício dos outros parece ser o que permite a coexistência de indivíduos a longo prazo. Mas nem todas as acções têm um benefício imediato ou material para o próprio agente. Há, seguramente, bastantes casos de que nos podemos lembrar como casos de sacrifício, casos em que os agentes não chegam, em qualquer circunstância a ver (aparentemente) os benefícios da sua acção. Tome-se como exemplo um pai que toda a vida trabalha arduamente para deixar uma casa aos seus filhos, sem que, durante a sua vida, possa desfrutar da mesma, uma vez que a dedicou ao trabalho para a conseguir. Quais os benefícios deste sacrifício? Obviamente que haverá, na imaginação desse pai, a crença de que está a maximizar algo para os seus filhos, numa altura posterior à sua, e esse imaginário compele-o para investir nessa maximização no tempo presente. Alimenta uma ideia que considera boa e essa já é maximização para esse pai. Não se trata de benefícios materiais. Todavia, num movimento indutivo, esse altruísmo maximizador é menos

⁹⁶ Ver REID HASTIE & RICHARD DAWES, 2010.

⁹⁷ Para bem do nosso argumento, referimo-nos a “bem” como “bem-estar”.

provável se ainda tivermos em consideração o princípio do desconto do tempo⁹⁸. Benefícios imediatos ou que ocorram em prol directo do agente, têm menos custos a vários níveis.

Não dizendo que Becker entra em contradição por não estar a formar um claro argumento, ao longo da sua obra, e apenas a analisar cada caso por via das mesmas ferramentas, dizemos antes que seria hipoteticamente contraditório. Queremos dizer que seria contraditório se algum leitor do nosso autor assumisse que é *apenas* maximizador aquilo que é imediato por uma leitura extremista do princípio do desconto do tempo. Deste modo, deve conceder-se que Becker nos dá uma boa justificação para o investimento em acções altruístas e que, no entanto, não deixa, por aparentemente não conseguir, sair de um solipsismo inequívoco. Se é ingénuo dizer-se que os agentes agem de forma 100% abnegada, também é ingénuo dizer-se que até as acções altruístas trazem benefícios ao agente e que, por isso as devemos ter. Deve-se ter porque nos faz bem. E o caso contrário ou um caso neutro? Não encontramos resposta na leitura do autor. É possível que essa não seja ocupação da Economia.

d) Egoísmo Racional

O Egoísmo é, de forma coloquial, visto como um mal, um defeito de carácter, algo que não deve ser estimulado e, sobretudo, um comportamento que se liga, de imediato, com a posse e a guarda de coisas materiais (e.g.: um carro, comida, dinheiro, até mesmo pessoas) e prevenção da “invasão” externa. Mas fora esta descrição coloquial, o Egoísmo é um conceito válido dentro do pensamento ético. Dentro do pensamento económico e, especialmente no domínio da Escolha Racional, uma acção

⁹⁸ Ver secção sobre o Capital Pessoal.

racional e maximizadora é, por muitos autores, vista como egoísta, no sentido em que visa sempre satisfazer o interesse pessoal do agente. Uma boa teoria económica não pode apoiar um egoísmo apenas coloquial. Isso seria, para além de teoricamente frágil, um enorme falhanço económico, pelos grandes benefícios que o altruísmo traz. Nesta secção apresentaremos, de forma introdutória, as várias possibilidades de Egoísmo, defenderemos o Egoísmo Racional como o que melhor se ajusta aos princípios normativos de Becker, mas não à sua teoria da maximização da utilidade e apresentaremos dois argumentos contra a posição.

Vejamos que existem três grandes teorias do Egoísmo: Egoísmo Psicológico, Egoísmo Ético e Egoísmo Racional. O primeiro tipo de Egoísmo – Egoísmo Psicológico – é, possivelmente, a teoria mais conhecida em torno do tema. Defende que alguém age se e somente se essa acção satisfizer o seu interesse pessoal. Interesse pessoal entende-se como algo imediato ou que, apesar da existência de outros indivíduos, visa apenas a satisfação dos desejos desse agente. Uma das objecções que existe ao Egoísmo Psicológico é a de Joseph Butler⁹⁹ que nos diz que qualquer agente deve desejar mais do que apenas a satisfação dos seus próprios desejos para ser capaz de agir para o benefício de outros. Um egoísta psicológico diria que esta é mais uma forma de satisfazer interesses pessoais, como, e.g.: se António ajudar um mendigo, poderá plausivelmente sentir-se bem consigo mesmo; a sua imagem sobre si próprio pode ser melhorada. Sara pode ajudar a sua mãe a lavar a loiça se souber que, depois disto, terá uma recompensa de EUR 5. O grande problema desta defesa é poder aplicar-se a, virtualmente, todas as acções, o que torna o argumento a favor do Egoísmo Psicológico não só circular como trivial.

O Egoísmo Ético é, tal como indica, um egoísmo aplicado a normas morais. Um agente deve agir segundo as normas estabelecidas se e só se, o cumprimento dessas normas satisfizer os seus interesses.

⁹⁹ Ver JOSEPH BUTLER, “Fifteen Sermons Preached at the Rolls Chapel”, in *The Works of Bishop Butler*, ed. J. H. Bernard, London: Macmillan, Sermons I and XI, 1900.

É uma ideia hobbesiana que foi desenvolvida contemporaneamente. O egoísta ético entende que esta é a melhor forma de agir socialmente porque, se uma norma traz benefícios, como apoio social, segurança, saúde, parecem existir menos razões para agir de forma contrária. Se todos os agentes compreenderem esta implicação, ainda que egoístas (como o seriam, necessariamente, para Hobbes), as consequências desejáveis provenientes do cumprimento de normas e de “boas” acções darão a todos o mesmo sentido de dever. É uma obrigação de cooperação. No entanto, parece observar-se que esta cooperação apenas existe verdadeiramente para resultados de curto prazo¹⁰⁰. Um agente egoísta investe hoje 50% dos 100% que deseja ganhar amanhã.

Finalmente, o Egoísmo Racional é um conceito que defende uma tese muito similar ao Egoísmo Ético, embora considere – de acordo com a teoria instrumentalista - que o agente age se e só se a acção satisfaz alguma ou todas as suas preferências. Este é o tipo de Egoísmo que melhor se associa, no nosso entender, aos princípios de acção de Becker.

Como vimos anteriormente, preferências não equivalem necessariamente a desejos. Preferências são comparativas e desejos são absolutos¹⁰¹. Assim a tese do ER recai sobre uma ideia de “dever” e uma ideia de “racionalidade” que não estão necessariamente ligadas a um sistema moral. Mas os problemas que surgem nesta teoria são vários e levantam dúvidas normativas importantes para o trabalho de Becker. O primeiro deles é a possibilidade de se tratar de uma teoria arbitrária, i.e., quaisquer preferências, sejam elas desejos ou não, justificam a acção ou atestam a racionalidade da mesma. Contudo, as acções podem ser distinguidas de forma não arbitrária, já que muitas vezes não

¹⁰⁰ A imediatez exigida aos resultados provém da ideia de que quanto mais longe estiver o objectivo a alcançar, menos plausibilidade ou realismo tem. Este é o mecanismo psicológico que se assume nesta objecção. Ver DAVID GAUTHIER, *Morals by Agreement II*, 1986 e ROBERT FRANK, *Passions within Reason*, 1988.

¹⁰¹ Ver JULIAN REISS, 2013.

são as preferências que determinam as mesmas. Mas, novamente, um agente pode não ter nenhuma preferência pelo seu próprio bem-estar geral – como já visto anteriormente com o caso da toxicod dependência – e pode apenas comportar-se por motivos que são, também eles, preferenciais, embora não benéficos. Um egoísta racional diria que até o uso de drogas é uma acção que visa o bem-estar do agente e é justamente neste ponto que “bem-estar” se torna arbitrário. O que impede esta arbitrariedade é a justificação que se dá (individual, circunstancial) para aquela escolha. Henry Sidgwick defende o ER da seguinte forma: “Seria contrário ao senso comum negar que a distinção entre um indivíduo e outro seja real e fundamental, e que, conseqüentemente, 'eu' esteja preocupado com a qualidade da minha existência como indivíduo de algum modo fundamentalmente importante, a ponto de não me preocupar com a qualidade da existência de outros indivíduos; e, assim sendo, não vejo como se possa provar que essa distinção não deve ser tomada como fundamental na determinação do fim último da acção racional de um indivíduo.”¹⁰² A posição colocada por Sidgwick é a posição que é tipicamente aceite pelos utilitaristas e seria, sem quaisquer problemas, aceite também por Becker. Da mesma forma de Sidgwick, Becker também reclama a importância do “eu” enquanto construção ao longo do tempo (veja-se acima como o autor pensa a formação das preferências), enquanto definidor das características das acções de cada um dos agentes. Retornando à arbitrariedade da ideia de “bem-estar” e à resposta favorável ao ER - a de que são as próprias preferências que determinam a não-arbitrariedade das escolhas - notamos que é possível dizer que um toxicod dependente que prefere drogas a uma vida saudável não está a agir segundo uma preferência arbitrária. Becker responderia que é a

¹⁰² *It would be contrary to Common Sense to deny that the distinction between any one individual and any other is real and fundamental, and that consequently 'I' am concerned with the quality of my existence as an individual in a sense, fundamentally important, in which I am not concerned with the quality of the existence of other individuals: and this being so, I do not see how it can be proved that this distinction is not to be taken as fundamental in determining the ultimate end of rational action for an individual, Tradução própria, HENRY SIDGWICK., *Methods of Ethics*, 1907 p. 498.*

memória do hábito, do prazer da droga, e da sua consistência ao longo do tempo, que o fez preferir uma coisa à outra e que é racional tentar obter a satisfação dessa preferência. Deste modo, quando se pergunta ao agente “Por que preferes droga a sobriedade?” o mesmo não daria uma resposta racional ao responder “Porque prefiro drogas”, somente, mas a justificar a sua preferência, como e.g.: “Porque esta droga me dá um prazer do qual não quero abdicar, visto ser este um maior ganho para mim do que a sobriedade, e porque os custos de quebrar este hábito são enormes.” Concordando ou não, esta é uma resposta racional e aquela que Becker dá como exemplo, várias vezes, no seu livro. Mas como também foi visto, a teoria de Becker carece de uma boa normatividade e de um contorno moral, tal como a própria ideia de ER. O problema com esta resposta, como com qualquer resposta deste género aquando da justificação de qualquer acção, é não distinguir entre razões. Razões podem ser “explicativas” ou “boas”, i.e.: uma razão explicativa é uma motivação para uma acção que não se compromete com códigos morais, como o exemplo que demos acima; uma “boa” razão é uma razão que justifica uma acção que só é levada a cabo quando tudo considerado, ou seja, se se considerarem outros indivíduos, consequências previsíveis e outras condições dessa importância.

Derek Parfit avança dois argumentos fundamentais contra o ER:

1) ER é uma teoria que se ataca a si mesma por via da ideia de “objectivo actual” (*present-aim theory*). Parece aceitar que os agentes agem (racionalmente) se e só se as suas acções satisfizerem as suas preferências. No entanto – e aceitando o princípio das transformações pessoais ao longo do tempo – é possível, e até o mais provável, que as preferências e desejos do futuro sejam muito distintos daqueles do tempo presente. Se assim for, é difícil prever quais as preferências e desejos futuros quando nos baseamos em factos presentes. No entanto, para que se possa fazer essa mesma previsão, um agente é forçado a agir em prol das suas preferências e dos seus resultados (ainda que longínquos), no tempo presente. Isso inibe, por inteiro, a possibilidade de se ser racional no futuro. Aceitemos que Tomás é um jovem de 25 anos e está, de momento, a terminar o seu mestrado em Economia numa reputada

faculdade. Tomás tomou esta escolha por várias razões sendo as duas mais importantes: aumentar as possibilidades de arranjar um emprego bem pago e, a partir disto, poder pagar as mensalidades dos colégios mais prestigiados aos seus futuros filhos. Parece não haver, neste caso, nenhum problema e diríamos que é um investimento cauteloso e inteligente. Mas várias questões se levantam: será que Tomás vai conseguir encontrar um trabalho bem pago a tempo de ter filhos em idade escolar? Será que Tomás vai ter filhos? Será que se desencanta com o seu emprego e, de repente, decide mudar? Muitas destas questões põem em causa a escolha e, em grande medida, por razões extrínsecas à vontade do agente. Tudo o que acontece, durante a vida de um agente, de forma involuntária, pode provocar nele, alterações de vontade. Além disto, as preferências futuras podem ser conflitantes com as preferências presentes. Dado este panorama e retomando o exemplo, será que seria racional Tomás tentar obter um aumento no seu salário para pagar mensalidades escolares de filhos que, por alguma razão, não pode ter? A sua preferência e, neste caso, desejo, ainda pode ser pai, no entanto, se isso lhe é vedado, existirão outras preferências prioritárias ou o seu desejo de ter filhos pode desaparecer. Não satisfazer as preferências mais imediatas em prol de preferências antigas é irracional, segundo o ER.

2) O ER é desafiado pelo seu próprio entendimento de persistência corpórea de Identidade Pessoal ao longo do tempo. Não esqueçamos que Becker parece aceitar uma identidade fixa ao longo do tempo (o “eu” agente e separado dos outros). Parfit avança que a única coisa que liga um agente ao seu “eu” passado são memórias ou uma conexão psicológica e que justifica o cuidado especial que os agentes devem ter com os seus semelhantes. A experiência de pensamento utilizada para ilustrar este argumento visa um cenário em que metade do cérebro de um agente é transplantado para o corpo A. O corpo do agente original, onde ficou a outra metade do cérebro, tem agora uma conexão psicológica com o corpo A e, por isso, será compreensível querer mantê-lo ou ter um cuidado especial para com ele. Da mesma forma, se metade do cérebro do agente original for transplantado para o corpo A e a outra metade para o corpo B, ainda que as duas partes nada tenham a ver uma com a outra, elas são partes que teriam uma conexão com o agente original. Esta experiência diria que um agente apenas tem

o dever de se preocupar com os seus semelhantes existentes no tempo presente e não com os de um tempo futuro e, muito menos, com os de um tempo passado. Mas, de outro modo, embora mantendo a noção, se o corpo X está ligado directamente a Y e Y está ligado directamente a Z, mas Z não está ligado directamente a X, pode dizer-se, ainda assim, que Z está na continuidade de X. Assim, na primeira experiência parece implicar-se que os agentes apenas se preocupam ou devem preocupar-se (por conexão psicológica) com os seus idênticos ou com “partes suas” e na segunda experiência, o argumento estende-se para aqueles que estão ligados por continuidade, embora não sejam idênticos nem “partes de”. Este pode ser um argumento plausível contra o ER¹⁰³.

Apesar dos problemas, ER parece ser, das três principais teorias do Egoísmo, uma das mais defendidas e uma que melhor se ajusta à intuição comum¹⁰⁴. Muito possivelmente a que Becker defenderia e certamente a que associamos à sua posição teórica sobre a agência económica.

Não é suficiente a racionalidade das acções. Elas precisam de ser razoáveis e, para serem razoáveis, devem ser avaliadas a partir do exterior (ou de um ponto de vista deslocado). O enquadramento teórico de Becker, tal como é o caso de muitos utilitaristas, é instrumentalista e apenas instrumentalista. Mas defendemos que essa posição é apenas possível para as acções que não têm em conta o estado dos outros indivíduos. É claro que esta afirmação leva a questões que apontam para a muito possível vagueza desses casos, e por isso é exigida uma linha definidora.

¹⁰³ Ver DEREK PARFIT., *Reasons and Persons*, Clarendon Press, Kindle Edition, 1984.

¹⁰⁴ Ou àquilo que Julian Reiss chama de “psicologia popular” (*folk psychology*). Ver JULIAN REISS. *Philosophy of Economics*, 2013.

e) Teoria Deliberativa VS Teoria Instrumentalista

Thomas Nagel propõe uma perspectiva particular e capaz, a nosso ver, de dar algum apoio moral a Becker e ao seu utilitarismo irrestrito¹⁰⁵. Propõem-se duas formas de observar o mundo: através daquilo que é interior ao agente (subjectivismo) ou através de uma visão desligada do que poderá ser a sensibilidade e inclinação do agente (objectivismo). A última não implica, para nós, que um agente consiga fazer um julgamento completamente separado de si mesmo. Como parte de um grupo particular - de uma sociedade - há visões que são apenas concordantes com as da maioria. Ainda assim, concedemos que tal tese possa ser, em geral, plausível.

Uma vez que estamos à procura de um posto moral para o *homo oeconomicus* em Becker e concentrando-nos apenas na dicotomia “objectivismo” VS “subjectivismo”, propomos que a objectividade relativamente ao prazer, à dor e às considerações que daí se tiram, sejam moralmente objectivas e epistemicamente subjectivas. Em Nagel, o que acontece é uma objectificação de valores morais através de uma “impessoalização” relativamente aos fenómenos. Uma das funções desta tese é a categorização geral de fenómenos, dando-lhes assim uma dimensão ontológica dentro da ética. Esta posição concebe “generalismos morais”, i.e, acções que são determinadas como “boas” ou “más” pelos agentes em agregado e de forma ampla. Não só isto, mas também generalismos normativos que explicam o processo segundo o qual determinadas acções são objectivamente racionais ou não.

Claramente Nagel não ataca a posição de que todos os agentes agem por razões que são derivadas dos seus desejos, mas porque a posição não diz o que fazer ou como fazer, o autor procura explicar o motivo pelo qual certas acções são consideradas – do ponto de vista externo – prioritárias em relação a outras. Esta pode ser um acrescento à teoria da maximização em Becker. O que Becker propõe é

¹⁰⁵ Ver THOMAS NAGEL. *The View from Nowhere*, Oxford University Press, 1986, p.177

apenas económico e não propriamente ético, embora, como vimos, ao longo da obra *Accounting for Tastes* encontremos sempre casos em que certas acções maximizam mais que outras (p.e. como vimos, em grupo, o altruísmo será melhor que o egoísmo). Ainda que Becker encontre racionalidade em acções consideradas pouco éticas, não deixa de apontar que, para as mesmas acções, se encontram menos incentivos ou existem, para a maioria dos agentes, mais custos e menos benefícios, a qualquer nível. Mais uma vez, não coloca restrições morais, embora se possa ler que os incentivos ou desincentivos dados a determinadas acções, sejam elas individuais ou em agregado, são meros *tokens* de suposições morais, i.e, são materializações de premissas morais.

Nagel desvia-se do Egoísmo Psicológico ou Egoísmo Ético, mas aceita – por clara plausibilidade e como o aceita um grande número de outros autores – que o simples prazer ou a simples dor são relevantes na tomada de escolha. Consoante a escala destes prazeres e dores, a acção levada a cabo será mais ou menos deliberada. Isto não significa que nos baseemos exclusivamente na nossa satisfação ou não-dor, por muito sofisticada que ela possa ser. Na busca de (alguma) objectividade em valores morais, passa-se pela ideia de que o prazer e a dor não são o único factor para a decisão. Nagel é um deontologista e estar de acordo com a ideia segundo a qual agentes tomam decisões por razões pouco “razoáveis” ou apenas para satisfazer os seus desejos e interesses, não está em desacordo com a deontologia. O que propõe é que, dentro daquilo que é a procura da satisfação dos desejos, haja, sempre ou quase sempre o cumprimento de normas que o grupo toma como moralmente boas. Em Becker isto é explicado através da *peer pressure*, ou de como, o Capital Social, em diversas vezes, afecta mais a conduta dos agentes que o seu Capital Pessoal, embora não deixe de ser uma observação amoral do que acontece num grupo em que agentes se interinfluenciam. Falar apenas de coisas de que se gosta ou não se gosta e de uma maximização a partir daí, tem um valor neutro no que ao agente diz respeito, segundo Nagel. A ideia é a de que, no caso de Becker, os indivíduos não parecem ter acções de qualquer tipo de valor normativo. A normatividade de Becker é meramente instrumental e, em grande medida, individual ou subjectiva e certamente egoísta. Isto significa que não há nenhum conteúdo moral nas

escolhas dos indivíduos de Becker, apenas conteúdo epistémico. É o conhecimento (ou crenças) ou a falta dele que dá aos agentes a justificação da sua acção e não mais. Por exemplo, Becker consideraria que caso um agente saiba quais são os efeitos do tabaco e não os deseje, então ele não deve fumar. Isto porque ele está epistemicamente justificado. Uma consideração moral seria apenas: se um agente conhece os efeitos do tabaco e, se se acredita que um indivíduo não deve atentar contra a sua saúde ou contra a sua vida, então ele não deve fumar. As duas proposições não são mutuamente exclusivas. Poderíamos dizer que ele não deseja os efeitos do tabaco porque se acredita que eles atentam contra a saúde do corpo, e esse atentado seria imoral (como, por exemplo, o consideram alguns religiosos). Caso contrário, teria de viver com a culpa de ir contra as crenças que foram, à partida, impostas. Seria possível este tipo de racionalização *a posteriori* das acções de qualquer indivíduo. Entretanto, o problema permanece. No mundo de Becker não se dá agência real (pelo menos agência moral) ao agente, ainda que seja plausível a racionalização que posteriormente se faz das suas acções. As preferências que teriam conteúdo normativo seriam as preferências formuladas através da razão, da deliberação. Caso contrário parecem ser apenas fenómenos fisiológicos que aparecem tão automaticamente como a forma como são correspondidas.

Lackey, propõe a existência de obrigações morais e epistémicas baseadas na teoria de epistemologia de grupo: Se se sabe que X causa danos à comunidade, tem-se o dever de evitar X. E quem tem esse dever são todos os membros do grupo, de igual modo, a menos que reconheçam autoridade epistémica ou intelectual a um membro em particular. Por exemplo, se um grupo de 3 enfermeiros e 1 médico tiver em mãos um paciente, os enfermeiros deverão seguir as instruções do médico caso não saibam como agir. Não basta falar de maximização, dever-se-á falar de deveres epistémicos e deveres morais¹⁰⁶. A maximização simplesmente não chega para qualquer um destes

¹⁰⁶ Ver JENNIFER LACKEY, 2018, pp. 35-60.

autores morais. Ainda que Becker defenda que maximizar é o melhor para o agente que o fizer, isso não expressa qualquer tipo de compromisso moral do mesmo para com a sua comunidade. Se houver um compromisso moral, então não se trata apenas de ser preferível maximizar a não maximizar para bem do agente ou de cada agente, mas também do grupo enquanto entidade independente de um simples agregado de indivíduos.

Consideremos o caso em que um agente A está inserido num grupo onde a maioria das pessoas considera haver um dever moral para com os animais, que passa por não os matarem para consumo. Consideremos agora que o agente A desenvolveu um hábito de comer carne de porco ao longo de muito tempo e vê-se, agora, inserido num grupo que defende o contrário. A forma como Becker explicaria esta situação seria simples: o agente A deverá 1) maximizar a utilidade da sua presença (positiva, ou sem desentendimentos) no grupo ao deixar de consumir carne ou não manifestar que consome carne ou deverá 2) maximizar a utilidade do consumo apenas não deixando o seu hábito, assumindo-o perante os restantes membros e aceitando os custos associados. De ambas as formas, o agente A estará a maximizar. Isso é indubitável. Resta saber se ele está a tomar uma decisão racional. Vejamos que a sua acção, a ser explicada apenas assim, é apenas racional no que aos meios para obter o fim desejado diz respeito e é, portanto, instrumentalista. Não é racional porque não envolve um esforço reflexivo por parte do agente, ou seja, não envolve uma desconstrução, problematização ou intelectualização da questão que é levantada: continuar ou não a consumir carne. As experiências meramente sensoriais, a serem as que constituem o único factor a ser levado em linha de conta, levariam a uma acção exclusivamente hedonista e essa está longe de ser a melhor análise a fazer acerca da acção humana. Os valores morais a que nos prendemos são valores que partem de uma posição que abrange o outro na esfera de consideração do agente, caso contrário, para Nagel, não são valores morais válidos.

Aceitando os princípios morais do liberalismo (teoria política acomodada na esfera teórica beckeriana) aceita-se também o princípio de não agressão, tal como o de autodefesa, já que a

integridade do indivíduo, na sua generalidade, é a ideia fundamental que anima todos postulados normativos que se seguem. A história do pensamento ético liberal clássico e contemporâneo não será necessária, visto ter sido já aceite o princípio fundamental. O problema que levantamos é acerca da possível vagueza ou ambiguidade dos casos. Instituições políticas ou grupos políticos podem, muitas vezes, defender determinadas regras apenas como simples meio de atingir um fim, o que dá um cunho de neutralidade a muitas leis ou regras que possam ser implementadas. Dessa forma, haverá o risco de uma comunidade liberal apenas o ser por questões que são alheias aos relacionamentos dos indivíduos entre si e como membros de uma mesma comunidade. Uma comunidade pode defender o liberalismo apenas de um ponto de vista económico, apenas na expectativa de aumentar o lucro e expandir o capital de determinados indivíduos ou grupos, já que o liberalismo não é favorável a uma intervenção significativa do Estado na economia.¹⁰⁷

Na crítica que Nagel faz ao consequencialismo, o autor não defende que não se possa mentir ou quebrar uma promessa¹⁰⁸, ainda que não haja obrigação de abrir mão dessa mentira ou deslealdade para prevenir alguém de o fazer. Isso faria com que as obrigações deontológicas fossem impessoais e não relativas ao agente e, se algumas regras não fossem exigidas formalmente (mesmo que não haja necessidade imediata que as aplicar), o seu valor moral decresceria¹⁰⁹. Assim vemos que existem pelo menos duas formas de neutralizar quaisquer obrigações ou deveres morais: 1) ser instrumental e circunstancial; 2) ser separada da vontade do agente. Para que regras façam sentido para Becker, elas têm de ser apoiadas de racionalidade. Em Becker será uma racionalidade “fraca” ou lata (o que, para

¹⁰⁷ Isto não seria uma crítica ao liberalismo enquanto ideologia político-filosófica, mas um olhar para as motivações que podem existir para desejar um determinado regime político que, neste exemplo, é o liberalismo.

¹⁰⁸ Para rejeitar a posição kantiana marcada pelo mesmo exemplo.

¹⁰⁹ Ver THOMAS NAGEL, 1986, p.177.

muitos casos, não haverá restrições morais) e em Nagel será uma noção menos ampla, que exigiria deliberação.

Segundo Parfit (que Nagel também cita), a teoria instrumentalista não é mais do que a ideia de que “razões dependem somente nos desejos do agente”¹¹⁰. No entanto, as razões e a qualidade das mesmas podem ser identificadas separadamente dos desejos em si ou dos objectos que representam o desejo. Desta forma não se trata de uma mera tautologia que classifica todos os agentes como sendo racionais, mas é, certamente, uma generalização que minimiza quaisquer possibilidades de conflito com contrafactuais ou incoerências. As razões que tornam uma acção objectivamente racional, em Nagel, são aquelas que podem ser transmitidas e aceites enquanto razões válidas por terceiros, ainda que esses terceiros não partilhem dos mesmos propósitos¹¹¹. Há que sublinhar uma clara diferença entre a “racionalidade fraca” de Becker e a racionalidade que se apresenta na teoria instrumentalista em Nagel e em Parfit. Enquanto Becker procura as razões pelas quais a utilidade será maximizada e isso lhe dá pouca margem de verificação empírica e apenas especulação, Nagel procura a avaliação (por pares) das razões que um agente apresenta para agir. Esta não é, da parte de Nagel, necessariamente uma proposta ética. Pode ser somente normativa, embora esta seja uma forma para o estabelecimento de padrões e princípios éticos. Este é um argumento a favor de uma objectividade do valor da acção e uma “genealogia da moral”.

Uma teoria deliberativa teria mais a dizer acerca das razões que se investem para uma justificação. Ainda segundo Parfit esta teoria faz não só apelo aos propósitos do agente, mas também àqueles que ele/ela teria caso tivesse pensado de forma clara¹¹², ou seja, aqueles que produziriam

¹¹⁰ Ver DEREK PARFIT, 1984, p. 177.

¹¹¹ Ver THOMAS NAGEL, 1986, p.150.

¹¹² Ver DEREK PARFIT, 1984, p. 89.

melhores resultados seriam, então, melhores não só normativa, mas também ética e politicamente. Se fosse uma teoria destituída de um apoio ético, bastaria saber qual a melhor maneira de satisfazer estes propósitos, voltando a sublinhar a deficiência teórica em Becker. De acordo com esta ideia, a busca pela satisfação de um qualquer propósito que não sobreviva a um processo de deliberação não é racional. O processo de deliberação, dentro deste quadro, exige uma reflexão depois de suficiente informação acerca de um propósito (de um objecto de desígnio) ter sido adquirida pelo agente. Nesta teoria o agente é visto como alguém sem vontades fixas, algo que, em Becker, seria contestado, não por apoiar o contrário, mas por defender que há uma história pessoal que leva os agentes, justificadamente, para determinados caminhos e não para outros. A teoria deliberativa falha em aceitar este aspecto da constituição humana, i.e., não coloca nenhuma importância no facto de agentes serem seres condicionados, de uma forma ou de outra. No entanto, o optimismo que coloca na capacidade deliberativa de cada um é uma posição democrática, a favor da livre escolha enquanto princípio, ainda que possam existir constrangimentos à mesma. Uma posição como a de Becker pode transtornar qualquer linha mais idealista relativamente à democracia, visto ser a favor de uma unicidade teórica que leva, quase necessariamente, a uma unicidade técnica. A aplicação prática do ponto de vista maximizador beckeriano seria sempre tecnocrata e estreita.

Nagel não adopta, pelo que entendemos, uma teoria deliberativa, embora seja favorável ao princípio segundo o qual as razões devem ser pensadas ou, pelo menos, compreendidas. No nosso entender, a Teoria Deliberativa é mais optimista em relação às possibilidades de pensar e agir dos agentes do que a teoria instrumentalista. É, também, mais exigente e, a ser colocada em prática, requer que seja dado mais tempo entre o desejo e a execução. É inviável para muitas dos casos. Parece também inviável em casos de decisão política, por exemplo, em que tenham de ser tomadas medidas com alguma urgência ou de larga escala. Nessas circunstâncias diríamos que uma acção de índole mais automática, “menos pensada”, e nos moldes que Becker nos apresenta, seria o mais provável de

acontecer, ainda que tal não tire legitimidade à crítica: automatismos não são a única forma de agir e, se se assume que são, está a fechar-se a porta a qualquer alternativa.

É claro que, da mesma forma que a teoria deliberativa não é eficaz para muitos casos, pode ser recomendável para outros. O sucesso da sua implementação conservaria princípios basilares da democracia, independentemente de poderem existir melhores ou piores decisões, razões ou ideias. O que teríamos pela parte de Becker seria uma melhor fenomenologia da acção, em alguns casos particulares (embora não em todos) e, pela parte de uma teoria deliberativa seria uma exigência normativa e ética da agência.

A passagem pelas duas teorias apresentadas e pelos autores mencionados ajuda-nos a entender qual o caminho normativo e ético que se pode dar a Becker. Concordamos que a agência esteja condicionada pelos factores que Becker menciona: hábitos reforçados ao longo do tempo, uma miopia relativamente ao futuro, CS e CP. Nesse sentido, é muito plausível dizer-se que as preferências emergem deste condicionamento e que as escolhas são, também, fruto disso. Compreende-se que Becker enverede por um caminho mais consentâneo com a teoria instrumentalista. No entanto, uma vez que a teoria instrumentalista apenas nos dá uma normatividade sem perspectivas éticas, recorreremos à teoria deliberativa e, numa curta tentativa, cruzamos as duas para que se conclua que não será necessário o abandono radical da instrumentalidade, nem o abandono radical da exigência da deliberação.

Da teoria deliberativa aproveitamos o princípio de que uma agência racional passa pela obtenção do máximo de informação possível acerca de uma determinada possibilidade de escolha. É assim que se pode dizer que qualquer escolha podia ter sido diferente, caso o agente tivesse tido acesso a mais dados acerca da questão a que se colocou. O que não é razoável neste ponto de vista, é a exigência idealista por toda a informação necessária, de forma a proceder a uma escolha. Tal como Becker e muitos outros economistas diriam, os custos de obter “toda a informação necessária” para a tomada de

uma escolha, podem ser tão elevados que se torna contraproducente sequer fazer um investimento nesse sentido, especialmente quando os benefícios são pouco ou nada conhecidos. Contudo, uma exigência pela informação não é um mau princípio para o estabelecimento de normas. Apenas não seria razoável deliberar e obter o máximo de informação a ponto de um quietismo, de uma aporia. Assim, Nagel e Lackey dão-nos propostas mais palpáveis: Nagel apoia um objectivismo moral (uma convenção) e Lackey apoia que existam deveres morais e epistémicos derivados destas convenções. Se um conjunto de pessoas sabe que uma casa pode arder se se fizer uma queimada à porta, então todos têm o dever moral e epistémico de não fazer a queimada, se se aceitou que não se quer queimar casas, por diversas razões que são também aceites.

Em que mudaria a teoria prática de Becker com a leitura a partir destes pontos de vista filosóficos? Como é possível concluir, por haver na teoria de Becker um cunho meramente descritivo do comportamento dos agentes, não há, ainda assim, informação alguma sobre como devem os agentes comportar-se em âmbito social (aceitando desde já que os interesses individuais, caso sejam perseguidos sem custos para terceiros, estão ao dispor da liberdade do indivíduo). O que se pode introduzir é uma normatividade no âmbito do pensamento acerca da escolha. Não deixando as preferências e as suas origens de parte, podemos pensar que:

- a) O agente age segundo as suas preferências;
- b) O agente tem a faculdade de deliberar/ escolher em função da razão;
- c) O agente existe dentro do contexto do ambiente que o rodeia;
- d) Em contexto social ou de comunidade, emergem valorações positivas e negativas relativamente aos mais variados tipos de acção;
- e) Os valores que emergem do grupo, ou as razões que são aceites por terceiros, são, segundo Nagel, valores morais objectivos.

Tendo em conta estas cinco proposições, podemos ligar a ideia de Becker, que nos diz que agimos segundo as nossas preferências (a), à ideia de que dentro de um grupo emergem valores morais objectivos (e). Becker diria que isto é uma parte do CS de cada agente. Aceitando isso, não será de dispensar que os valores morais que emergem de uma comunidade podem ser, muitas vezes, absolutamente alienígenas ao universo dos agentes em particular e, no entanto, podem ser entendidos e legitimados por um reconhecimento intelectual e não por um reconhecimento emocional. Eles podem ser reconhecidos por um processo de reflexão e não por um simples impulso.

Conclusão da Parte I

Neste capítulo, houve um esforço para fazer um entendimento conceptual geral do trabalho de Gary Becker em *Accounting for Tastes*. Foi feita uma leitura acompanhada, e introduziu-se uma discussão filosófica dos conceitos de que o autor faz uso e da forma como são utilizados. Procurou-se, nesse comentário, fazer uma proposta de crítica ao ponto de vista filosófico de Becker (para lá do económico) partindo deste entendimento. Nesta medida, pensamos que o objecto central do estudo de Becker – preferências – são, no enquadramento da obra, utilizadas para uma justificação de uma crença pré económica que nos indica que movimentos maximizadores ocorrem sempre na medida em que existe uma “biografia” consistente, exceptuando casos em que o consumo inelástico derrota quaisquer benefícios esperados. Todavia, o consumo consistente, os hábitos consistentes existem em virtude de si mesmos. A repetição traz repetição. Daqui se imagina que muitas decisões, escolhas ou manifestações de gosto sejam meramente automáticas. Será por este automatismo que se observa a impossibilidade de alteração de comportamento ou preferências. Mas dada a problematização que fizemos ao longo desta primeira parte, vemos que não parece haver lugar para reflexão sobre a acção

no universo de Becker. Como foi apontado, o altruísmo é um acto maximizador e racional, de algum modo, para o próprio agente e, é por essa razão, que é razoável praticá-lo, sem que haja imaginação para quaisquer outras opções de ligação com os restantes agentes. Facilmente, acções altruístas seriam automáticas ou primárias, como outras que revelam preferências ou os gostos mais óbvios do indivíduo. A meta-preferência seria concretizada num esforço maior; seria, possivelmente, uma preferência informada, lembrando que seria meramente uma preferência e não um gosto, já que os dois se excluem neste sentido. Apenas faria sentido colocar a disposição ao serviço da informação e da deliberação se houvesse um código normativo que não fosse apenas uma intelectualização da amálgama de sentimentos do agente, por via da sua história, genética ou influências. O código normativo pode fazer sentido de tal maneira que é objectificado, tornado Moral.

Ao possível argumento de que um economista se ocupa, apenas, de economia, há uma resposta de interrogação. Será a economia de Becker uma mera soma de factos para a previsão de mais factos? Um exercício de adivinhação matemática sem qualquer fundo filosófico? Temos em ideia que tal posição, a ser defendida, resulta inevitavelmente na computação dos movimentos humanos e, mesmo sendo possível, é uma possibilidade (ou realidade) muito vulnerável à dúvida e, além da preocupação filosófica, à preocupação política.

PARTE B

Da Economia à Política através do olhar de Becker

Capítulo IV

Introdução à Parte B

Na linha filosófica que seguimos até aqui e respeitando o caminho que é assumido desde a metodologia à crítica normativa, moral e, ética, contemplamos a política à luz do que é o enquadramento teórico de Becker. Começaremos por dar uma maior relevância à base do seu posicionamento teórico, o utilitarismo, tendo sempre em conta uma das suas premissas basilares, a de que as preferências reveladas são fruto de um historial de consumo e de acções, para além de um conjunto de dois capitais, o Capital Pessoal e o Capital Social. Numa segunda fase deste capítulo exploraremos duas questões que se impõem: que papel tem o Estado no entender beckeriano e haverá possibilidade de algum paternalismo político? Em conclusão, abriremos a crítica para outros pontos que consideramos terem relevância e que virão no desenrolar do que se dirá acerca de paternalismo político.

O utilitarismo que Becker usa é, como vimos, um apoio normativo, e não moral, para a sua teoria. Agentes “constroem” ao longo do tempo o seu CP e CS que é o que os constrange ou os possibilita de tomar determinadas escolhas. Uma vez que existe um condicionamento que se pode observar de fora, como um fenómeno ou um conjunto de fenómenos, podem prever-se as acções que serão tomadas no presente e no futuro. Está a falar-se de padrões e da previsão que se pode fazer a partir desses padrões, uma vez que se espera que padrões se repitam (por definição). Se a teoria estiver correcta pode certamente utilizar-se este meio de previsão para prever as acções dos indivíduos em contexto político e, conforme essas mesmas

previsões, impor as devidas medidas políticas de forma a garantir os melhores resultados. Podem manipular-se factores.

Existem muitos exemplos de manipulação de factores, tanto em políticas públicas como em políticas empresariais, estratégias de marketing, etc. O facto de tal ser possível dá origem a outros fenómenos como *lobbies*, por exemplo. Num formato mais drástico, poderá, até, dar origem a corrupção. Para que uma empresa de *fast food* consiga a sua maior prosperidade, junta-se a uma associação de cadeias alimentares, por exemplo, cujos líderes têm grande influência política e bastante capital. O poder desses líderes irá possibilitar um acordo com o governo que poderá, por sua vez, legislar a favor dessas empresas, facilitar os seus movimentos dentro do mercado ou não impor uma carga fiscal tão pesada. A facilidade com que essas empresas se movem permitir-lhes-á crescer e o seu crescimento significa uma maior presença no espaço, mais restaurantes dessa cadeia, mais produtos dessa cadeia, mais publicidade a essa cadeia e, se tudo for favorável, mais consumidores dos produtos dessa cadeia. Neste ponto e caso possa observar-se uma “democratização” do produto: o produto foi antes concebido para um público-alvo e, com o crescimento da empresa, foi sendo renovado e repensado a ponto de ser consumido por um número substancialmente maior de pessoas. Para além disso, os preços foram ajustados de forma a conseguir chegar a todos os tipos de consumidores. A empresa vende *fast food*; produtos alimentares de baixo custo, mas com um elevado número de “*empty calories*”, i.e., alimentos com muito baixo valor nutricional, mas ricos em calorias (gordura e hidratos de carbono maioritariamente). Consegue atrair clientes através dos preços conjugados com o sabor que coloca no que cozinha. Existe a ideia de que estes produtos são viciantes pelas quantidades de sal, açúcar e gordura. Desta forma terá, em princípio, várias pessoas a consumir os produtos que fabrica. Conjuga-se o que a empresa faz e o tipo de mercado onde se move. Espera-se que mais pessoas de classe média e classe média baixa consumam os seus produtos. Se a maioria dos habitantes de países ocidentais industrializados faz parte dessas duas classes sociais, então o consumo destes produtos será significativo. No entanto, o consumo exacerbado deste género de alimentos provoca problemas de saúde que, por sua vez, causam mais utilização de serviços médicos e farmacêuticos. Existe

então uma indústria dependente de outras indústrias, nomeadamente, da indústria da *fast food* (ou de qualquer indústria fabricante de produtos nocivos). A dona do poder será a sociedade que gere e produz todos estes bens que, de alguma forma, estão interligados pelas consequências que o seu consumo causa nos consumidores.

Tendo em conta a apresentação que Becker nos dá de racionalidade e a forma como olha para tipos de consumo hedonistas, nocivos e de carácter viciante, podemos dizer que é racional o consumo de *fast food*, visto que 1) tem menos custos monetários; 2) tem menos custos de tempo; 3) é altamente calórico; 4) os sabores dos produtos provocam, geralmente, prazer; 5) o consumo controlado minimiza os problemas de saúde adjacentes embora, na eventualidade dos mesmos aparecerem, haver um serviço de saúde que se destina à mitigação dessas maleitas. Contudo, o que não existe neste argumento é a possibilidade de alternativas. Vejamos: o poder é de quem consegue o maior número de consumidores e o maior número de consumidores é conseguido através de uma oferta de consumo, aparentemente, quase obrigatório i.e., o produto consumido é o que mais existe disponível e com menores custos para o consumidor. Existe, por um lado, uma racionalidade maximizadora por parte das indústrias ao produzir para um determinado género de consumidor (maximizando a utilidade, i.e., maximizando os lucros ou a possibilidade de lucro) e essa racionalidade é, de facto, um exercício de afastamento, estudo, deliberação e estratégia. Por outro lado, existe uma “racionalidade” mais fraca, por parte dos consumidores, ao procurarem sempre os mínimos custos pelo máximo benefício. Esta forma de procura, que se alia a um historial de consumo, parece tornar o agente somente num consumidor e já não alguém com agência. Só terá frugalidade se tem o hábito da frugalidade, só terá pensamento, se tiver o hábito do pensamento, só deliberará, se tiver o hábito da deliberação. Caso contrário, apenas consumirá o que lhe for oferecido nas condições que para si são mais convenientes. Todos os seus movimentos passam a ser automáticos. Voltando ao exemplo da *fast food*, o que teremos, assim, é o consumo imediato e óbvio de produtos de *fast food*. O que as indústrias estimulam é, assim, um historial de preferências comum, um historial de

problemas de saúde comum, um conjunto de prazeres comum, um conjunto de valores comum (no caso, o valor “prémio imediato”¹¹³). Tudo isto é política “economizável”.

Paternalismo Político: Moral ou pelo Bem-Comum

Vulgarmente conhecido, o Paternalismo é a intervenção do Estado ou de um indivíduo para com outro ou outros indivíduos sem que haja consentimento para tal. Uma acção paternalista é, por norma, defendida sob o argumento de que os indivíduos em cuja acção se intervém terão uma vida melhor por via dessa mesma intervenção. Existem vários formatos de Paternalismo, como Paternalismo Suave, e Paternalismo Duro, Paternalismo Fraco e Paternalismo Forte, Paternalismo Moral e Paternalismo do Bem-Comum¹¹⁴, entre outros. O que nos interessará, neste capítulo, será a distinção entre Paternalismo Moral e Paternalismo do Bem-Comum. Apresentaremos, em primeiro lugar o argumento que é colocado por Becker e Stiegler que permite a crítica, de seguida apresentaremos, à luz da distinção entre Paternalismo Moral e Paternalismo do Bem-Comum, a possibilidade de um paternalismo como uma alternativa de gestão social e política.

Revisitando a Teoria Z, apresentada no capítulo anterior, Stigler e Becker assumem que não existem mudanças de gosto/preferências significativas, o que se entende por uma não-colisão de funções de utilidade de um mesmo agente. As suas escolhas, observadas pelas suas preferências reveladas, indicam

¹¹³ Aplica-se aqui, novamente, o *Immediacy Effect*. Aqui parece ser a única nota conclusiva a retirar do caminho que Becker percorre para justificar o consumo.

¹¹⁴ Originalmente o termo é *Welfare Paternalism*.

uma coerência, ao longo do tempo. Cowen (1989) diz-nos que a possibilidade de haver paternalismo não é facilitada, por esta via. No exemplo do próprio, se um fumador for alguém que não se preocupa com o seu futuro (um exemplo de *non forward looking agents*) agora, não pode prever que, no futuro, não deseje nunca ter fumado. Becker responderia que o seu consumo poderia baixar, caso o a utilidade marginal baixasse relativamente aos custos de consumo. De qualquer forma, os dois autores apenas contemplam a possibilidade uma atitude antitabagista, no caso de o futuro fumador, se se verificar uma descida na utilidade marginal, i.e., presumivelmente nos benefícios de carácter hedonista que uma dada quantidade de fumo pode trazer, e não numa consciência sobre a saúde de si e dos que o rodeiam. O Paternalismo seria improvável por não haver coerção adequada a uma mudança de inclinações por parte dos consumidores. Aceitar a coerção seria uma mera obrigação da parte do agente, caso se verificasse incontornável, mas não levaria a uma alteração das suas preferências¹¹⁵.

Politicamente, uma crença na incontornabilidade das funções de utilidade de cada agente não permite uma justificação robusta para a imposição de um paternalismo de qualquer tipo. Seria apenas justificável se a vigilância e acção dissuasora do Estado fosse suficientemente musculada para deter todos os agentes de terem certas práticas. Se o Estado tiver um arsenal de agentes da lei no terreno que consiga ser tão preventivo e punitivo que faça qualquer indivíduo pensar uma segunda vez antes de consumir, por exemplo, cocaína, então a guerra contra aquele consumo está ganha. Mas um caso como o do combate às drogas é dos mais difíceis de solucionar para os criadores e teóricos das políticas públicas. É conhecido o

¹¹⁵ Neste ponto, parece importante mencionar a diferença entre escolhas e preferências. Embora haja um *overlap* entre os dois conceitos, neste caso uma escolha pode apenas ser uma acção coagida. Autores como Elster indicam que a diferença é significativa, mas escolhas são preferências que estão um incluídas num espectro conceptual mais abrangente. Por exemplo, uma escolha por não roubar pode não ser motivada pelo set de preferências primário do agente. Um dos motivos para não roubar pode ser moral (uma meta-preferência) ou, simplesmente, ser uma escolha coagida e, se tal for facto, poderíamos dizer que a preferência revelada é a de não sofrer consequências como a perda da liberdade. Liberdade pode ser um valor estimado, num alto lugar no ranking de preferências, embora seja, no nosso entender, uma preferência primária.

combate às drogas na América Latina, por exemplo, tal como em alguns estados dos EUA, no Reino Unido, entre outros. O problema que se aponta, para além da força que os cartéis ganham por via da corrupção a que incitam as polícias locais e das ligações que conseguem à classe política, é a procura imensa que existe por drogas. A procura deve-se precisamente ao grau de vício a que alguns consumidores chegam. Em *De Gustibus non Est Disputandum*, Becker e Stigler dizem-nos que a análise que deve ser feita relativamente a “vícios malignos” como o vício em drogas e a análise que deve ser feita relativamente a outros tipos de vício é a mesma, visto serem o mesmo género de comportamento e de preferências: preferências estáveis¹¹⁶. No entanto, há dois problemas que encontramos no trabalho dos dois autores e que nos levam a pensar um argumento a favor do paternalismo:

- 1) Uma diferença entre consumidores jovens e consumidores em idade adulta, para Becker. Consumidores jovens não têm, ainda, as suas preferências definidas de forma fixa. São mais plásticos, mudam de opinião e de gosto com relativa facilidade. Dessa forma, Becker assume que o consumo de drogas no caso de jovens é reversível de uma maneira que não o é em idade adulta¹¹⁷.
- 2) Caso um agente conheça todas as consequências de tomar drogas, a sua utilidade resultante da toma, será maior, do que no caso de ser prevenido de consumir (ibidem).

Em 1) parece assumir-se algo plausível e, no entanto, fazer implicar, daí, que o facto de não existir maturidade nas preferências e escolhas dos consumidores jovens, há assim maior probabilidade de haver uma mudança fácil de um consumo potencialmente maligno para o fim desse consumo ou para a substituição do mesmo por outro menos perigoso. Há que fazer duas considerações sobre este ponto: em

¹¹⁶ Ver GARY BECKER., 1996, p.37

¹¹⁷ Ibidem.

primeiro lugar, por haver uma maior plasticidade na gama de preferências dos mais jovens, também há uma maior vulnerabilidade a bens de consumo potencialmente malignos. Em segundo lugar, a juventude costuma estar relacionada com falta de conhecimento com base empírica. Isto fará com que jovens, ainda que aleguem saber quais os problemas que advêm do consumo de drogas, possam não saber, com base na experiência, a gravidade dos mesmos, ou, até, possam não conhecer de todo quais as consequências desse consumo. É mais provável – na mera avaliação e comparação de idades – que jovens tenham, em geral, menos conhecimentos que pessoas com mais idade. Isso deve-se apenas ao tempo que cada um deles teve disponível para adquirir conhecimento.

Em 2) não podemos dizer que conhecemos com exactidão qual a acepção de utilidade que o autor está a utilizar, no entanto, fazemos a interpretação de que, no caso de se conhecer todos os efeitos do consumo de droga, o agente não o teria (o que é o mais racional) mas também que, nas mesmas condições, ainda assim escolher consumir, a sua utilidade será maior que aquela que teria caso fosse prevenido de o fazer. Este seria o caso se o agente estiver em pleno controlo das suas capacidades cognitivas e, portanto, deliberativas, o que é uma ideia muito implausível especialmente no caso do consumo de drogas, visto que, de entre os muitos casos de consumo, se nota um número relevante de agentes que manifestam alterações cognitivas no momento da escolha por a) as suas capacidades cognitivas estarem alteradas devido aos efeitos da droga no cérebro (no caso de já terem consumido antes¹¹⁸) ou b) o seu estado emocional (e, por isso, cognitivo) ser, para o agente, suficientemente intolerável para procurar dormência ou evasão. Em ambos os casos, existe miopia relativa ao consumo. Se se descartassem estes cenários, ainda se poderia defender a existência de uma miopia, já que o conhecimento do efeito do consumo de droga não evita que haja alterações cognitivas que provoquem vício, deficiências cerebrais que alterem o comportamento do agente, entre outros.

¹¹⁸ Aqui pode, hipoteticamente, ser qualquer consumo anterior, mas nota-se mais em casos de consumo anterior consistente ao longo do tempo.

A justificação para o paternalismo político num caso como o das drogas está precisamente no ceticismo que existe relativamente à capacidade deliberativa dos indivíduos. Se uma maioria de indivíduos não forem dotados de razoabilidade ou de razão prática, então há motivos para proibir o consumo e venda de drogas, visto ser um mercado que pode causar um problema de saúde pública. Na decorrência deste ponto, há também a acrescentar que o paternalismo é uma vigia mútua, uma atenção pelo outro que, por sua vez, tem atenção a outros, etc. A função desta vigia grupal impede a alienação total dos indivíduos relativamente aos restantes membros da sua comunidade. Esta alienação, que faria possíveis acções potencialmente nocivas para o próprio agente, entraria também numa cadeia de causalidade onde a vida de outros indivíduos em redor seria posta em causa, incomodada, de algum modo. Mas isto seria o caso apenas em certas circunstâncias e existem contra-argumentos mais individualistas sólidos a ter em consideração, embora não seja esse o nosso interesse nesta secção. Aqui está apenas uma razão para o paternalismo ser institucionalizado. No caso do consumo de drogas, novamente, podemos facilmente pensar num consumidor num estado de dependência grave que provoca a sua impotência em muitos outros campos da sua vida: ter um mau desempenho no local de trabalho, ser dispensado, investir todo o seu capital na compra de drogas deixando de poder investir na sua alimentação ou saúde, entrar num estado de ressaca que o leve a roubar, entre outros exemplos. Do que se trata é de um terceiro elemento (um árbitro) que se coloca entre os agentes para a resolução do conflito que emerge entre a vontade e planos de um e a vontade e planos de outro, o que, no caso, seria um entrave a uma agência socialmente nociva motivada pelo abuso de um estupefaciente. Becker não contraria estas possibilidades, no entanto não as considera quando expõe aquilo que pensa serem preferências tomando-as como permanentes ou dificilmente alteráveis em idade adulta, quando há inúmeros casos de ex-toxicodependentes que ganham repulsa àquilo que era costume consumirem, depois de terem passado por processos de desintoxicação e abstinência (em muitos dos casos impostas coercivamente). Seria estranho não imaginar estes casos como casos de alterações radicais de preferências.

A sugestão mais intuitiva será a do apoio de um Paternalismo do Bem-Comum que em nada deixa de ser um Paternalismo Moral. Todavia, o modelo do Paternalismo do Bem-Comum parece ser modelado à medida de um utilitarista. O Bem-Comum, sendo uma ideia relativa, uma abstracção subjectiva de cada grupo, de cada sociedade, não deixa de ser uma ontologia social que emerge das condições materiais, psicológicas e espirituais de cada sociedade. Poderá ser uma objectificação moral tal como Nagel a colocaria, embora não um perfeccionismo moral. O que resultaria no caso de um paternalismo com este tipo de inspiração não seria uma cristalização de valores morais pela mão das instituições do Estado, mas um Paternalismo que legisla convenientemente tendo em conta a orgânica da sociedade a que se dirige, sem preencher todo o espaço que o indivíduo tem para reflexão própria ou satisfação dos seus desejos.

Para alguns autores, como Martha Nussbaum¹¹⁹, Richard Kraut¹²⁰ ou Philippa Foot¹²¹, a coerção não é necessária porque pode haver, por parte do indivíduo, uma procura do que se consideram ser valores morais objectivos que o incluem a si e aos que fazem parte da sua comunidade. Valores objectivos seriam, por exemplo, a boa saúde, um certo grau de prazer, o afecto e a ajuda ao próximo, entre outros. É uma posição aristotélica, um *Thymos* que funciona num domínio ético e pode ser estimulada através da educação. Nussbaum, em particular, que não rejeita a ideia de intervenção estatal, concebe apenas que a intervenção exista para facilitar o acesso a todas as coisas objectivamente virtuosas. Esta será a posição que consideramos ser a mais moderada e a que encontra a deontologia de Nagel e Lackey em conjugação com o neoclassicismo económico de Becker. O Paternalismo pode ser um conceito mal entendido por

¹¹⁹ Ver MARTHA C. NUSSBAUM, *Women and Human Development: The Capabilities Approach*, Cambridge University Press, 2000.

¹²⁰ Ver RICHARD KRAUT, “The Quality of Life: Aristotle Revised”, *Mind*, Volume 129, Issue 515, 2020, pp. 947–956.

¹²¹ Ver PHILLIPA FOOT, “Goodness and Choice”, *Aristotelian Society Supplementary Volumes* 35(1): 45–80, 1960.

poder, facilmente, resvalar para uma imposição coerciva em prol de um perfeccionismo¹²² e que, em contrapartida, se deve ter então a atenção de pugnar apenas pela ajuda ao aperfeiçoamento e não pela imposição do aperfeiçoamento. Em Becker não parece haver um critério ético-político deste tipo. A sua posição enquanto economista poderá reivindicar a razão, já que se aparenta pensar que a Economia é meramente descritiva. A sua ideia de preferências também se diz apenas descritiva e, no entanto, não contempla contraexemplos, mas o perigo de apenas se considerarem (aparentes) inocentes descrições, está na rejeição *a priori* de formas de fazer política e de conceber a ética que são conhecidas e que podem encontrar sucesso na competência da sua aplicação.

Racionalidade Irracional

Durante toda esta dissertação o tema da racionalidade foi colocado em alguns ângulos, especialmente para que se pudesse fazer a passagem para a crítica moral e ética e, em seguida, para a crítica política da obra de Gary Becker. A noção de racionalidade que Becker propõe é, como vimos, extensa, mínima e, em vários casos, vaga. Em *Irrational Behavior and Economic Theory* (1962) Becker expõe novamente a sua noção de racionalidade para justificar a irracionalidade de determinadas acções a nível micro e macroeconómico (*households and market*). A ideia é a de que a racionalidade seja posterior à acção e assim “a teoria económica seja muito mais compatível com agência irracional do que

¹²² Ver SARAH CONLY., *Against Autonomy: Justifying Coercive Paternalism*, Cambridge University Press, 2013, p.135.

previamente se esperava”¹²³. As famílias e os mercados comportam-se *como se* todas as suas acções tivessem passado por um processo de cálculo probabilístico, embora os princípios que motivam a acção possam ser irracionais ou inconscientes. A interpretação que se pode fazer deste avanço teórico de Becker diz-nos que a racionalidade económica é uma mera descrição *a posteriori* de acções que contingentemente maximizam. Muitas acções contingentemente maximizam, especialmente se levarmos em linha de conta os pressupostos darwinistas da adaptação dos seres ao meio¹²⁴. Desta forma, apelidar acções de “racionais” é apelidar um carreiro de formigas de “organizado”. As formigas não têm consciência (pelo menos não consciência cognoscente, que se saiba) de que o seu carreiro é organizado. Para além disto, se ainda estivermos numa linha darwiniana, podemos admitir que as formigas maximizam, mas apenas porque estão geneticamente programadas para tal e conseguem resultados benéficos na conjugação com aquilo a que o ambiente as obriga. Portanto elas existem num sistema complexo. Qualquer *input* novo fá-las-á readaptarem-se. O mesmo com agentes humanos individual e grupalmente. Mas, como também já foi dito, deve sublinhar-se que esta visão, enquanto descrição, não é incorrecta, apenas é demasiado fechada. O fechamento deste ponto de vista não permite nenhum tipo de consciência das acções, reflexão, contemplação, racionalidade moral, imaginação ética e filosófica e, portanto, nenhuma *acção livre*.

Sabendo disto, Becker cria funções de utilidade consistentes que trazem o histórico de consumo e preferências reveladas do agente ao longo do tempo até ao presente, podendo prever o seu mais provável próximo passo (como dissemos e sublinho novamente). O que torna estes modelos irracionais? Façamos

¹²³ *Indeed, perhaps the main conclusion of this study is that economic theory is much more compatible with irrational behavior than had been previously suspected.* Tradução própria. GARY BECKER, “Irrational Behavior and Economic Theory”, in *Journal of Political Economy*, 1962, p.2.

¹²⁴ Pressupostos estes que estão já na teoria do behaviorismo social ou darwinismo social, visões que inspiraram bastante a economia neoclássica.

o caminho novamente: se a racionalidade é uma mera descrição *a posteriori* de uma organização contingente, fluída, “irracional”, ela irá maximizar a utilidade de agentes ou grupos imediatamente ou a médio prazo - recordando o princípio do *Immediacy Effect* e do desconto do tempo - porque a precisão com que modelos de probabilidade prevêem a longo prazo é baixa. Desta forma, uma função de utilidade hoje pode aceitar a escolha ou preferência por determinados bens e procurar maximizar em função deles, aumentando os benefícios que esse consumo traz a curto ou médio prazo. A longo prazo há uma incógnita. Se há uma incógnita, só se pode conceber uma disjunção de duas proposições contingentes: ou os resultados são benignos ou malignos, i.e., ou maximizam ou minimizam a utilidade. Tomemos o exemplo da industrialização: no início da era industrial, as empresas maximizavam os seus lucros contribuindo para o aumento da riqueza de famílias e países, e para o aumento do conforto dos indivíduos. Com o aumento da produção e abertura dos mercados internacionais, os bens de conforto, outrora de luxo, foram gradualmente tornando-se mais acessíveis e globalizados. Para manutenção desta acessibilidade, grau de consumo e aumento dos lucros, empresas passaram a preferir o uso de materiais de baixo custo. Com um consumo democrático e global aliado a melhorias no nível de vida de muitas populações (o que gerou um aumento de taxas demográficas ou um aumento da esperança média de vida), o uso das matérias primas ou recursos aumentaram, criando uma crise nos ecossistemas no planeta. Nesta crise, tão actual, podem observar-se fenómenos como diminuição da qualidade de vida por questões de saúde que, por sua vez, decorrem da baixa qualidade de produtos alimentares, médicos ou de higiene.

Pode concluir-se que os resultados globalmente nocivos das alterações dos ecossistemas, ou não eram conhecidos ou eram ignorados. Se não eram conhecidos por falta de recursos tecnológicos, pode falar-se numa certa ingenuidade que podia ser ou não propositada. Se eram ignorados para dar prioridade ao aumento de riqueza e maximização de resultados, então pode falar-se da enorme carência de um pensamento ético, moral, de uma reflexão crítica sobre a economia. Seja como for, sumariamente, a racionalidade económica, porque se esconde por detrás do carácter meramente descritivo, e por se assoberbar de legitimidade teórica e prática (como a única ciência social com resultados epistemicamente

verificados), torna-se contraproducente por não tomar contacto com outras dimensões da realidade. No universo político, a fé obsessiva na economia e nos métodos económicos é uma submissão ao imediato, ao crescimento, à competição, aos números. É obsessão e obsessões pouco de racional têm.

Capítulo V

Conclusão: Reflexões Finais

Esta dissertação foi um caminho de leitura, crítica e abertura a uma possibilidade de pensar a Economia de um ponto de vista filosófico. A escolha específica de Gary Becker e *Accounting for Tastes* como objecto de estudo prendeu-se com uma curiosidade inicial acerca do papel do gosto e das preferências na escolha e, conseqüentemente, na política. Da mesma forma que houve estas curiosidades, este trabalho também partiu do forte interesse com a intuição do autor relativamente à evolução dos agentes consoante a evolução das suas preferências. A novidade beckeriana é a dinâmica em que os agentes são enquadrados. A dinâmica temporal faz parte deles. Mas ao longo do caminho de estudo feito até aqui, várias perguntas surgiram e a insatisfação permanecia: serão os indivíduos apenas isto? Se são, quais são as conseqüências de tal facto? Será necessário haver estrutura política se as predições das funções de utilidade econométricas são mais confiáveis do que qualquer posicionamento à direita, ao centro ou à esquerda? Nestas indagações, encontrou-se um abismo entre o dever e o ser; entre uma crença sobre o que é o agente humano e o que podemos imaginar que ele possa atingir. Não há abertura para uma imaginação filosófica, apenas para a mistura mais ou menos colorida de factores x em funções de utilidade que querem maximizar y . Se não há imaginação não há política, não há crenças comuns, desígnios morais. Será expectável haver a crítica de que a política é mero instrumento separado da moral. Mas deve haver um esclarecimento antes da abertura desse debate: a política é instrumento para atingir um conjunto de

códigos morais pré-políticos. Essa seria a ponte a fazer entre a Economia das preferências e a política. Recuperando a abertura desta dissertação a partir da ideia de Thomas Carver: este seria um possível molde para o desenho da “silhueta do homem ideal no cosmos”¹²⁵.

No percurso de investigação para este trabalho, um dos conceitos que mais prominência foi tendo foi o de racionalidade. A racionalidade que Becker utiliza, e que é tão utilizada pela sua corrente de pensamento, pode originar resultados irracionais e não maximizadores, como vimos. Como em muitos outros autores, a teoria do desconto do tempo é aceite. Pode ser mais racional preferir 100 euros hoje do que 1000 daqui a três meses porque não se antevê com segurança os acontecimentos que terão lugar dentro de três meses. O princípio não é apenas aplicável a nível micro. Uma fábrica, um governo, uma empresa, uma associação de empresas, podem legitimamente pensar que os lucros desta semana são mais importantes que os lucros do final do ano seguinte. Há sempre uma assumida miopia relativamente ao futuro que não deixa de ser plausível e, ainda assim, resultar em situações irracionais. Uma ilustração desta irracionalidade são as alterações climáticas, tema que impera hoje depois do reconhecimento, depois de duzentos anos de história industrial, de uma mudança no uso dos recursos terrestres. O desconhecimento pode ser uma forma de trivializar e desculpar um problema como este, mas o que qualquer um pode apontar, a certa altura, na História, é para a desconsideração para com consequências que poderiam apenas vir a ter lugar décadas ou séculos depois. Teríamos a dizer que qualquer desresponsabilização neste momento equivale a uma saída silenciosa de quem partiu uma louça tendo a consciência de que isso seria punido. Tudo se paga. Assim sendo, as nossas maiores conclusões enumeram-se da seguinte forma: a) deve manter-se a ideia de que parte da constituição ontológica do agente é formada pela história do seu consumo e preferências; b) pode haver, em Becker e particularmente em *Accounting for Tastes*, a presunção de uma teoria-chapéu com poderes preditivos que acaba por reduzir

¹²⁵ Ver novamente: THOMAS CARVER, “The Behavioristic Man”, 1918.

as possibilidades de questionamento moral; c) a redução da agência ao cálculo de factores coloca em perigo a legitimidade de qualquer democracia que preze a independência intelectual dos indivíduos; d) a racionalidade beckeriana, que emerge muitas vezes em retrospectiva, encontra a sua destruição nas consequências tardias de acções por ela justificadas e, desta forma, pode estar na raiz de potenciais catástrofes.

Um outro comentário que fazemos a Becker é o de o autor fazer parte de uma escola de pensamento neoclássica, que muitos chamariam de neoliberal. A dissertação não se debruçou sobre isso, até por ser Becker um autor que se especializa na análise económica de contextos microeconómicos e, como foi várias vezes repetido, sem considerações morais ou políticas a fazer. Contudo, pode facilmente compatibilizar-se a posição beckeriana com a posição neoliberal, já que a crença na racionalidade humana é o suficiente para manter uma sociedade e um mercado; não menos que um *laissez-faire* sem postulados filosóficos morais, que poderá usar as instituições estatais como mais um instrumento de maximização financeira (em caso macroeconómico). Seguindo esta ideia, Jason Hickel diz-nos que existe, então, uma contradição no coração da proposta neoliberal: “a promessa de uma forma pura de democracia, imaculada sob a tirania do Estado.”¹²⁶ O estudo de Becker permite a abertura ao pensamento sobre temas como o Neoliberalismo ou a Globalização. Ainda que se parta de um nível puramente descritivo e micro, pode seguir-se o rasto dos argumentos até algo maior passar a fazer sentido.

Numa visita ao trabalho mais conhecido de Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man*, aparece-nos a ideia de que existe o perigo, na época da economia maximizadora, global, de haver uma impossibilidade de alcance de uma humanidade. Há a ideia de que deixa de haver desígnios maiores por que lutar ou perseguir, deixando assim de haver uma noção de identidade, de humanidade, de sentido. Neste vazio, tentar-se-á (em vão) testar os limites do ser para aferir a humanidade que resta. Como o próprio nos diz: “Suspeita-se que algumas pessoas não ficarão satisfeitas até que provem o seu valor pelo

¹²⁶ Ver JASON HICKEL, *Neoliberalism and the end of democracy*, 2016, p.1.

mesmo acto que constituiu a sua humanidade no início da história: eles vão querer arriscar as suas vidas numa violenta batalha, e assim, provar, sem sombra de dúvida para eles próprios e para seus companheiros, que são livres. Procurarão deliberadamente o desconforto e o sacrifício, porque a dor será a única maneira de provar definitivamente que podem pensar bem de si mesmos, que permanecem seres humanos.”¹²⁷ Qualquer luta, sacrifício ou sentido seria dado por uma ideia extrínseca ao mundo economicista, mas justificaria e empoderaria políticas. A imaginação sobre aquilo que se é ou que se pode ser reside no berço de qualquer acto político e só político. É a raiz de qualquer revolução, genocídio, regicídio, guerra ou erigir de cortinas de ferro.

Em última análise, as críticas são apenas isso: críticas. Este trabalho não resolve todos os problemas que aponta. Contudo, o exercício de colocar em cima da mesa problemas resultantes de um pensamento tão popular ainda hoje, é colocar em cima da mesa a possibilidade de alteração das condições por via do pensar. As críticas que fazemos são ainda mais do que isto, porque se expandem no entusiasmo pelo perpétuo movimento do *Geist* que, hoje, impreterivelmente, sobressai. Estudar Becker e o seu universo económico aparentemente técnico e árido, é estudar uma pequena parte de um sistema complexo com novos inputs que surgem todos os dias. Um vislumbre do todo a partir da abertura de uma pequena antinomia.

¹²⁷ *One suspects that some people will not be satisfied until they prove themselves by that very act that constituted their humanness at the beginning of history: they will want to risk their lives in a violent battle, and thereby prove beyond any shadow of a doubt to themselves and to their fellows that they are free. They will deliberately seek discomfort and sacrifice, because the pain will be the only way they have of proving definitively that they can think well of themselves, that they remain human beings.*, Tradução própria. FRANCIS FUKUYAMA, *The End of History and the Last Man*, Macmillan, Inc., 1992.

A introdução de Fukuyama neste texto deve-se ao aconselhamento do Professor Carlos Marques de Almeida, a quem agradeço.

Bibliografia

BAUMGARTEN, A. G., *Aesthetica/Ästhetik*, edited by Dagmar Mirbach, 2 vols, Felix Meiner Verlag, 2007.

BECKER, G., *Accounting for Tastes*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1996.

-----, "Irrational Behavior and Economic Theory", in *Journal of Political Economy*, Chicago University of Chicago Press, Vol 70, No.1, 1962, pp. 1-13.

-----, "Theory of Social Interactions", in *Journal of Political Economy*, Chicago: University of Chicago Press, Vol. 82, No. 6, 1974, pp. 1063-1093.

BOURDIEU, P., *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, Boston: Harvard University Press, 1984.

BUTLER, J., "Fifteen Sermons Preached at the Rolls Chapel", in *The Works of Bishop Butler*, ed. J. H. Bernard, London: Macmillan, Sermons I and XI, 1900.

CARVER, T., "The Behavioristic Man", *The Quarterly Journal of Economics*, Oxford: Oxford University Press, Vol. 33, No. 1, 1918, pp. 195-201.

COLEMAN, J., *Social Capital in the Creation of Human Capital*, University of Chicago Press, 1988.

CONLY. S., *Against Autonomy: Justifying Coercive Paternalism*, Cambridge: Cambridge University Press, 2013.

COWEN, T., "Are all Tastes Consistent and Identical? A Critique of Stigler and Becker", *Journal of Economic Behavior and Organization II*, Chicago: University of Chicago Press, 1989, pp.127-135.

ELSTER, J., *Alchemies of the Mind: Rationality and the Emotions*, Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

-----, *Reason and Rationality*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 2010.

FOOT, P., “Goodness and Choice”, *Aristotelian Society Supplementary Volumes* 35(1): 45–80, 1960

FRANK, R., *Passions within Reason*, Norton, 1988.

FRIEDMAN, M., “A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability”, *The American Economic Review* Vol. 38, No. 3, American Economic Association, 1948, pp. 245-264.

GAUTHIER, D., *Morals by Agreement*, Clarendon Press, 1986.

GRONAU, R., “The Intrafamily Allocation of Time: The Value of the Housewives' Time”, *The American Economic Review*, Vol. 63, No. 4, American Economic Association, 1973, pp. 634-651.

GLÜER, K., & WIKFROSS, A., “Against Content Normativity,” *Mind* 118, 2009, pp. 31–70.

HALLDÉN, S., “On the Logic of «Better»”, *The Journal of Philosophy*, 1957, pp. 137-140.

HARSANYI, J.C., “Utilities, Preferences, and Substantive goods”, *Social Choice Welfare* 14, 1997, pp. 129-145.

HUME, D., *A Treatise of Human Nature*, edited by David Fate Norton and Mary J. Norton, Oxford/New York: Oxford University Press, 2000.

KANT, I., *Critique of the Power of Judgment (Kritik der Urteilskraft)*, 1790 [2000], page reference to the 2000 translation by Paul Guyer and Eric Matthews, Cambridge: Cambridge University Press.

- KLEINMAN, S & COPP, M.A, *Emotions and Fieldwork*, Sage, 1993.
- KRAUT, R., “The Quality of Life: Aristotle Revised”, *Mind*, Volume 129, Issue 515, 2020, pp. 947–956.
- KYMLICKA, W, *Contemporary Political Philosophy: An Introduction*, 2002, pp. 14-15.
- LACKEY. J., “The Duty to Object”, *Philosophy and Phenomenological Research* 101, 2018.
- MCKELVEY R.D, & ROSENTHAL, H., “Coalition Formation, Policy Distance, and the Theory of Games Without Sidepayments: An Application to the French Appartement System”, *Game Theory and Political Science*, New York University Press, 1978, pp. 27–53.
- MILL, J.S., *Utilitarianism*, Blackwell Publishing Ltd, 2003.
- NAGEL. T, *The View from Nowhere*, Oxford University Press, 1986
- NIETZSCHE, F., *Beyond Good and Evil*, Vintage Random House, Penguin Books, 1966.
- NOZICK, R., *Anarquia Estado e Utopia*, Lisboa: Edições 70, 2009.
- NUSSBAUM, M.S, *Women and Human Development: The Capabilities Approach*, Cambridge University Press, 2000.
- PARFIT, D, *Reasons and Persons*, Clarendon Press, Kindle Edition, 1984.
- REISS. J., *Philosophy of Economics*, Routledge Contemporaries Introductions to Philosophy, Routledge, 2013.
- SCHELLING, T.C, "Self-Command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice," *American Economic Review*, American Economic Association, 1984.
- SEN, A.K, *A Ideia de Justiça*, Trad: Nuno Castello-Branco Bastos, Coimbra: Edições Almedina, 2010.

-----, *Sobre Ética e Economia*, Edições Almedina, 2012.

-----, “Rational Fools. A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory”, *Philosophy & Public Affairs*, 1977.

SIDGWICK. H, *Methods of Ethics*, Cambridge University Press, 2013.

SMITH, A., *The Wealth of Nations*, University of Chicago Press, 1977.

SWANN, P., “An Economic Analysis of Taste-A Review of Gary S. Becker’s Accounting for Tastes”, *International Journal of the Economics of Business*, Routledge, Online edition, 1999.

WILLIAMSON, T., *Knowledge and Its’ Limits*, Oxford University Press, 2000.

-----., Collège de France, 18 de Março de 2015. Visto em <https://www.college-de-france.fr/site/claudine-tiercelin/seminar-2015-03-18-16h30.htm> . Visto dia 22/11/2020, às 20:36.