

A ESCOLHA MORAL DE SEN DETERMINADA POR CRITÉRIOS MÚLTIPLOS IRREDUTÍVEIS

Fernando Sérgio de Toledo Fonseca (PCE/UEM)

Antônio Carlos de Campos (PCE/UEM)

RESUMO: Diversos economistas contemporâneos tem se dedicado a análise de compromissos éticos e morais no processo decisório individual. Neste contexto, este artigo tem por objetivo realizar, uma breve revisão teórica sobre a abordagem de metapreferências de Sen, aliada a teoria da escolha com objetivos irredutíveis. São apresentadas as relações da abordagem de metapreferências e compromissos éticos, ordenações lexicográficas e modelo de escolhas com critérios múltiplos irredutíveis. Este artigo contribui para disseminação da discussão acerca da possibilidade da incorporação de compromissos éticos e morais, na agenda de pesquisa de racionalidade e comportamento na economia.

Palavras-chave: racionalidade, metapreferências, escolha moral

ABSTRACT: Several contemporary economists have been devoted to the analysis of ethical and moral commitments in individual decision making. In this context, this article aims to make a brief review on the theoretical approach of Sen metapreference allied choice theory with irreducible objectives. We present the relations of the approach metapreference and ethical commitments, lexicographical orderings and multi-criteria model choices irreducible. This paper contributes to the spread of discussion about the possibility of incorporating ethical and moral commitments, the research agenda of rationality and behavioral economics.

Keywords: rationality, metapreference, moral choice

JEL: B31, B41

1 Introdução

O debate sobre ética ocupa dentro economia um espaço importante, mais precisamente dentro da microeconomia, que procura a partir de seus fundamentos estudar como os agentes econômicos se comportam. Neste contexto, o foco da análise sobre o comportamento ético direciona-se ao estudo acerca da discussão que envolve o auto-interesse e a racionalidade econômica.

Tradicionalmente a economia, por meio da escola neoclássica, procurou modelar matematicamente o comportamento dos indivíduos, criando um comportamento padrão baseado no auto-interesse e racionalidade, que envolve o conjunto de informações perfeitas, conhecimentos e hábitos à disposição dos agentes no processo decisório. O conjunto de tais postulados comportamentais resulta num agente econômico ideal, sem falhas e imperfeições de conhecimento, denominado “*homo economicus*”.

Sob a perspectiva da evolução do pensamento econômico o construto do homem econômico racional surgiu durante o século XIX, período este que se iniciou uma forte influência do positivismo nas ciências. Qualquer ciência, seja ela natural ou social, deveria atingir o seu máximo de desenvolvimento da física clássica e, portanto, servir de modelo para ciência pura¹.

A ciência econômica influenciada pela ciência abstrata, definiu os seus postulados e métodos. Se a finalidade era construir um modelo de estudo em que a conduta humana e as suas ações econômicas pudessem sustentar de forma consistente e positiva, então a razão para o nascimento do homem econômico racional está justificada pela teoria neoclássica.

Neste contexto, evolução do homem econômico pode ser traçada a partir de três origens intelectuais, que serão cruciais para o desenvolvimento da economia neoclássica. Portanto as características do homem econômico serão dadas a partir de dois pressupostos comportamentais básicos:

- a) busca do seu auto-interesse;
- b) escolha racional dos meios;

A primeira origem intelectual da noção do homem econômico foi culminada no famoso conceito smithiano da “mão invisível”. Neste caso o auto-interesse é admitido como um comportamento compatível com o bem-estar da sociedade, pois o auto-interesse privado levaria ao bem público (MACFANDYEN, 1986).

Para Giannetti (1988), esta primeira noção de homem econômico é meramente intelectual, pois a admissão do comportamento egoísta dos agentes não se faz porque este seja um pressuposto comportamental realista ou apropriado para o mundo econômico real. Trata-se de um modo de determinar os resultados gerais de uma economia de mercado pura, tendo como base o grande número de indivíduos que perseguem seus interesses egoístas².

¹ O Positivismo, mais do que uma escola, foi basicamente uma tendência no pensamento econômico, em reação ao socialismo abstrato da escola clássica. Baseou-se no ideário e método positivista de August Comte e na utilização de informações estatísticas para enunciar as leis que regem as relações do processo econômico, objetivando fazer da economia uma ciência experimental. O leitor interessado poderá consultar: Hollis, 1997, pp. 11-62.

² Vale esclarecer ao leitor, que por motivo de síntese, este trabalho considera somente a segunda e a terceira origem intelectual do homem econômico. A primeira origem dá uma noção geral a partir da abordagem smithiana, mas aqui considera-se que os traços comportamentais se tornam mais relevantes a partir da Filosofia Utilitarista e posteriormente ganha novos contornos com a ascensão dos economistas neoclássicos. A abordagem smithiana do homem econômico é uma versão remota, mas muito importante e por isso exigiria uma extensa pesquisa para caracterizá-lo detalhadamente. Portanto o marco histórico desta pesquisa inicia-se com a Filosofia Utilitarista, que de fato marca o nascimento do homem econômico.

A segunda origem intelectual do homem econômico, surgiu da aliança entre a filosofia utilitarista e a teoria econômica, com Bentham e Mill. Essa versão do homem econômico enfatiza essencialmente o aspecto motivacional e o hedonismo psicológico, cuja tendência dessa geração de economistas ao tratar o assunto, é considerar o prazer individual (felicidade) como objetivo principal de vida dos agentes.

A terceira origem intelectual do homem econômico enfatiza o componente racional, ou melhor, escolha racional dos meios. Essa versão surge a partir dos trabalhos de Jevons, entre outros economistas neoclássicos, que se preocupavam com a construção de um modelo lógico, permitindo assim, expressar quantitativamente as ações econômicas orientadas visando adaptar os meios aos fins.

Portanto, o homem econômico racional está no centro do debate metodológico da ciência econômica que, de certa forma, deixou de lado questões mais antigas ligadas à filosofia e a moral, presentes em sua primeira versão. Para melhor situar a natureza do problema que abarca o auto-interesse e comportamento individual, julga-se importante, antes de tudo, realizar algumas considerações acerca da Filosofia Moral e a Economia.

Tendo como base os trabalhos de Giannetti (1988), a associação entre a filosofia moral e a economia pode ser subdividida em duas ordens de questões:

a) problemas ligados aos determinantes de avaliação do bem-estar numa dada sociedade, que abrange princípios da reflexão filosófica, envolvendo conceitos de justiça, liberdade e direitos que são fundamentos da economia do bem-estar.

b) problemas ligados à natureza e à explicação do comportamento do agente individual;

É sob essa segunda ordem de questão que este artigo procura delinear brevemente, sobre algumas das limitações dos pressupostos comportamentais da teoria econômica, considerando a pluralidade de motivações que conduzem o processo decisório do agente individual, abrindo espaço para a análise do comportamento ético, foco desse trabalho.

Tendo como base os trabalhos de Amartya Sen, procura-se fazer um exercício da evolução do pensamento econômico acerca do comportamento individual, com a intenção de indicar pontos que ainda estão por merecer um tratamento analítico mais aprofundado, tais como os determinantes éticos no processo de escolha do agente.

O artigo está dividido em seis partes, contando com esta introdução e a conclusão. A seção 2, apresenta o conceito teórico de metapreferências³ dada por Sen (1982) e toda discussão que vem da filosofia moral acerca da escolha racional. O regaste sobre o conceito de utilidade aliado à hierarquização das necessidades no processo de escolha dos agentes, conta com a abordagem pioneira de Menger na seção 3. O delineamento analítico da estrutura hierárquica de motivações, ordenações lexicográficas e o modelo de critérios múltiplos irredutíveis de Moldau (1985) são dados na seção 4. Esta revisão teórica faz sentido ao se apresentar na seção 5, o tratamento formal e sistemático da metapreferências de Sen dada por Muramatsu (1999), A seção 5, conclui este artigo e apresenta outras perspectivas teóricas a serem investigadas em trabalhos futuros neste campo da economia.

2 Meta-ordenações de preferências e compromissos morais

³ Também denominado como meta-ordenação de preferências.

A Abordagem de Sen acerca das alternativas ao comportamento individual, apresenta-se como uma crítica ao modo de ver o comportamento humano e suas escolhas reduzidas ao único denominador comum: a utilidade. Em outros termos: “porque deveria ser unicamente racional empenhar-se pelo auto-interesse excluindo todo o resto?” (SEN, 1999, p.31).

O problema levantado por Sen (1982), sob o ponto de vista não científico, pode parecer de fácil resposta, basta observar o cotidiano das pessoas e as circunstâncias específicas em que se percebe que a moralidade parece muitas vezes refrear a busca obstinada pelo auto-interesse: algumas vezes o auto-interesse torna-se um critério prioritário para a tomada de decisão e em outras ele deixa de ser um critério prioritário, isto é, depende de uma determinada circunstância que é analisada.

Por outro lado, do ponto de vista científico, o tratamento formal e sistemático para desvendar este enigma não parece tarefa tão fácil. Isto porque a teoria da escolha tradicional, não permite entender a relação entre compromissos éticos e morais no processo de escolha individual. Ou seja, não permite entender porque um indivíduo poderia agir de forma contrária a prescrição da teoria econômica, deixando o seu auto-interesse de lado para levar em consideração o bem-estar alheio como um critério prioritário (determinante ético).

Em muitas situações não há dúvidas de que a existência dos determinantes éticos se sobrepõe às questões econômicas em termos de preferências pessoais. Os consumidores podem agir de forma contrária à sua utilidade e satisfação de preferências, quando, por exemplo, deixam de consumir produtos de empresas que agredem o meio ambiente, utilizam práticas ilegais na utilização da mão de obra, enfim, que não tenham compromisso ético, ambiental ou social, entre diversos exemplos de responsabilidade social.

De acordo com Sen (1982), a escolha racional e a moral podem ser definidas em termos de preferências, num contexto em que ambas poderiam ser essenciais para o processo decisório dos agentes.

Desde os tempos de Platão, os pensadores vêm discutindo como se organizam as preferências, os desejos, as crenças dos indivíduos em termos do processo de escolha racional. Neste contexto a influência kantiana, torna-se importante para entender a relação entre a moral autônoma da vontade (escolhas) como lei universal:

Por último, há um imperativo que, sem pôr como condição nenhum propósito a obter por meio de certa conduta determina essa conduta imediatamente. Tal imperativo é obrigatório. Não se refere à matéria da ação e ao que desta possa resultar, mas à forma e princípio onde ela resulta, consistindo o essencialmente bom da ação no ânimo que se nutre por ela, seja qual o êxito. Esse imperativo pode denominar-se: o da moralidade (...). O imperativo categórico é, pois único e é como segue: age só segundo uma máxima tal, que possas querer ao mesmo tempo em que se torne uma lei universal (...). A universalidade da lei pela qual sucedem efeitos constitui o que se chama natureza no sentido mais amplo; isto é, a existência das coisas, enquanto determinadas por leis universais. Resulta daqui o imperativo universal do dever, pode formular-se assim: age como se a máxima de tua ação, torna-se por sua vontade, lei universal da natureza. (KANT, 1986, pp. 65;70-71).

O critério de moralidade apresentado por Kant (1986) para o processo de escolha procura investigar se uma ação está capacitada para enquadrar-se na forma da lei da moral universal. A norma moral universalizada significa em si mesma, o respeito à pessoa humana como fim e não exclusivamente como meio. O imperativo categórico da moralidade ao qual o filósofo se refere, está atrelado a três princípios: a universalidade da lei, a dignidade do indivíduo e a autonomia da vontade.

Para Kant (1986), os seres humanos, ao contrário de outros animais, teriam a capacidade de formar preferências a partir dos seus desejos e crenças. A regra moral kantiana não é uma decisão exterior, provém da consciência. Em outros termos, o fundamento da razão da moralidade é regido pelo imperativo categórico, que representa uma ação como objetivamente necessária, sem condições ou limites de regras externas do que se deve fazer⁴. O indivíduo é autônomo e é governado por leis que impõe a si mesmo, na forma de imperativos categóricos, ou seja, o indivíduo faz uma determinada ação χ , independentemente dos seus desejos e crenças pessoais ou fatores externos. Em síntese, para o filósofo a escolha moral racional deve ser livre de qualquer estado psicológico tais como crenças e desejos.

Nesta perspectiva Sen (1982) argumenta que a abordagem da moral kantiana satisfaz também o Princípio de Equidade de Sidwick (1972): *“Whatever action any of us judges to be right for himself, he implicitly judges to be right for all similar person’s in similar circumstances”*. (SIDWICK⁵, 1972, apud SEN, 1982, p.78).

A teoria econômica tradicional mantém o silêncio sobre a estrutura da natureza das preferências individuais e outras razões para ação. Uma única ordenação de alternativas preferidas, dada pela função utilidade, que possa representar a escolha do agente baseada no seu bem-estar e auto-interesse é inadequada para lidar com compromissos éticos e morais.

Nesta perspectiva Sen (1982), utiliza a ideia de meta-ordenação preferencial (metaranking), para explicar a possibilidade da inclusão dos compromissos morais e éticos na teoria da escolha. A ideia consiste em admitir a pluralidades de motivações que conduzem a ação humana na escolha individual, a partir de necessidades.

Os tipos de necessidades que motivam o processo decisório do indivíduo pode partir de necessidades de satisfazer seu auto-interesse, de ganhar prestígio social, necessidades psicológicas e até a necessidade de honrar compromissos éticos e morais, sacrificando parte do seu auto-interesse para satisfazer os interesses da comunidade, da família etc. Todas estas alternativas podem ter várias ordenações, não estando restrita a uma única função utilidade. Assim sendo a admissão do compromisso moral como parte do processo de escolha pode ser um ponto de partida razoável para entender os motivos de uma determinada ação ou escolha.

Sen (1982) não fornece mais detalhes sobre esta abordagem, mas destaca que ela pode estar associada a uma ordenação das alternativas de acordo com algum critério ético. É importante considerar que a abordagem de metapreferências enfrenta dificuldades em termos de tratamento formal, mas permite a possibilidade de empregar

⁴ Para este caso, Kant (1986) afirma que as causas externas que moldam a conduta do indivíduo é denominada como imperativo hipotético. O indivíduo faz uma ação, não por iniciativa da própria vontade, mas por que existem fatores externos, como cultura, normas e costumes de uma sociedade que condicionam a sua ação. A sua ação é determinada por fatores externos e não provem de sua própria consciência.

⁵ SIDWICK, H. *The Method of Ethics*. 7ª ed. Londres: p.379, 1907

essa noção em diferentes contextos como um conjunto de prioridades políticas, sistemas de classe e comportamento alternativos ao auto-interesse, como o altruísmo.

A ideia em ordenar preferências a partir das necessidades humanas no processo de decisório do agente, é antiga e já em 1871, tais fundamentos foram lançados pela Escola Austríaca, com a publicação da obra “Princípios da Economia Política” de Carl Menger, que servirá de inspiração para formalização das ordenações lexicográficas.

3 Hierarquização das necessidades humanas: a abordagem pioneira de Menger

A teoria da utilidade marginal como é conhecida na Escola Neoclássica, teve suas origens estendidas aos trabalhos independentes de Walras, Jevons e Menger, por volta dos anos de 1870. Com a ordenação lógica do sistema de ideias acerca da utilidade, se teve a progressão da Escola de Lausane a partir de Walras, a Escolha Austríaca, com Böhm Bawerk, Wieser e Menger e da Escola Anglo-Saxã com Edgeworth, Marshall e Jevons.

É importante ressaltar que a teoria da utilidade nos molde da Escola Neoclássica, foi quase integralmente antecipada por Gossen, quase vinte anos antes da publicação de Jevons⁶. Entretanto, esse autor não exerceu grande influência na academia, não tendo seguidores como ocorreu nos trabalhos influentes de Menger, Walras e Jevons.

. Cabe, agora, esclarecer a posição de Menger acerca da teoria da utilidade. Para o autor austríaco, o homem econômico atua em resposta as suas sensações de necessidades, de modo que a sua racionalidade é compreendida pela sua percepção de necessidades e pelo entendimento da maneira pela qual estas podem ser satisfeitas por suas ações em relação ao meio ambiente.

Tendo como base o trabalho de Moldau (1985), haveria duas maneiras distintas de interpretar a teoria da utilidade:

a) a primeira como representando o princípio de maximização de prazer ou satisfação, baseada na filosofia utilitarista de Bentham e Mill;

b) a segunda reinterpretação corresponde à noção mais ampla de satisfação de necessidades redutíveis à busca do prazer, sendo esta última associada aos trabalhos de Menger (1988).

Ao contrário dos outros autores (Gossen, Jevons, Walras), Menger (1988) não usa o conceito de utilidade como magnitude a ser maximizada pelo agente. A determinação do valor para o autor austríaco está conduzida em termos de outros objetivos que derivam o comportamento do agente, que procura satisfazer progressivamente suas necessidades. Dito de outra forma, o indivíduo buscaria atender sucessivamente suas necessidades postas em ordem decrescente quanto à sua importância.

O argumento central de Menger pode ser compreendido a partir do seguinte tabela:

Tabela 1: Escala de Necessidades

⁶ Referente a primeira conferência em que houve a publicação de Jevons sobre a teoria da utilidade em 1866. Ver Moldau (1985), p.14

I	II	III	IV	V	VI	VII	VII	IX	X
							I		
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

Fonte: Menger,1988,p.81

Menger (1988), em análise à tabela 1, sugere que os números expressos na tabela são grandezas e graus de importância às necessidades, de modo que o número 10 cabe à satisfação da necessidade que depende da conservação da vida. A escala 9 a 0, designa os graus de importância que cabem, em ordem decrescente, ao abatimento das demais necessidades. A escala da coluna I, indica a importância da necessidade de alimentação, sendo essa importância decrescente de acordo com a sua progressiva satisfação. A escala da coluna V, indica a necessidade por fumar, a qual também seria decrescente em função de níveis crescentes de satisfação. Para uma interpretação correta da tabela anterior, vale a citação literal do autor:

“Todavia, na medida em que a necessidade de alimentação tiver sido atendida até determinado grau de plenitude - por exemplo, até o ponto em que o atendimento suplementar dessa necessidade tenha para o referido indivíduo, simplesmente a importância que designamos com o número 6 - o consumo de fumo já começa a ter para esse indivíduo a mesma que o atendimento suplementar da necessidade de alimentação, e conseqüentemente o indivíduo em questão se empenhará, a partir dali, em dar ao consumo de fumo, o mesmo grau de importância incomparavelmente maior que

atendimento da necessidade de consumir fumo, ocorre o seguinte: quando o atendimento da necessidade de alimentação atinge o grau de plenitude 6, chega-se para esse indivíduo, a um ponto em que os posteriores atos de atendimento dessa necessidade possam ter importância menor do que a atribuída pelo indivíduo aos primeiros atos de atendimento de sua necessidade de fumo - necessidade essa que, em princípio, é menos importante, mas a partir desse momento, passa a ter maior importância pelo fato de ter permanecido totalmente sem atendimento até agora. (MENGER, 1988, p. 81).

A interpretação das necessidades humanas de Menger, traz mudanças significativas para a análise que se procura fazer acerca da hierarquização das necessidades. Pode-se dizer que se o agente, através do consumo de alimentos, reduzisse a importância da primeira necessidade e esta pudesse ser expressa pelo índice 8, isso mostraria que, a partir desse ponto, a necessidade prioritária seria a II. As necessidades I e III, seriam então secundárias.

Em suma, na visão de Menger (1988), o agente é caracterizado por um conjunto de necessidades distintas em seu grau de importância de modo que, observa-se que quando um objetivo mais importante é completamente satisfeito, o indivíduo passa a considerar outros objetivos menos prioritários para tomada de decisão.

4 Hierarquização das necessidades humanas admitindo-se ordenações lexicográficas

Conforme visto, Menger (1988) foi o precursor da abordagem da hierarquização das necessidades humanas, no entanto, para melhor compreender os aspectos conceituais desta teoria, optou-se em recorrer aos trabalhos de Maslow (1954), para efeito de simplificação. Esse autor foi um importante psicólogo e consultor americano, que apresentou a teoria da motivação⁷, segundo o qual as necessidades humanas estão ordenadas em níveis, numa hierarquia de importância e de influência.

Maslow (1954), sugere a seguinte hierarquia das necessidades: a) necessidades fisiológicas; b) necessidades de segurança; c) necessidades sociais; d) necessidade de auto-estima; e) necessidade de auto-realização;

Segundo o autor, quando as necessidades mais baixas, tais como as fisiológicas e de segurança, estão relativamente satisfeitas, as necessidades mais elevadas, como sociais, auto-estima e auto-realização começam a dominar o comportamento do indivíduo. Do mesmo modo, quando alguma necessidade de nível mais baixo deixa de ser satisfeita, ela volta a predominar no comportamento. Para o autor, o indivíduo possui mais de uma motivação, ou seja, todas as motivações atuam conjuntamente para a determinação do comportamento.

Na perspectiva da teoria econômica, encontra-se em Georgescu-Roegen (1954), algumas críticas quanto à visão unidimensional da teoria da escolha tradicional. Na visão do autor, muitas questões importantes não podem ser respondidas por conta do postulado único (auto-interesse) do comportamento individual. Georgescu-Roegen

⁷ As obras do autor em geral são utilizadas no curso de Administração de Empresas, na disciplina Teoria Comportamental da Administração. Para o caso deste trabalho, falar de hierarquia de necessidades, sem mencionar a contribuição desse autor para o tema, seria tarefa incompleta.

(1954), argumenta que economistas importantes, como Walras e Jevons, defenderam a existência da unidimensionalidade da utilidade. O próprio Walras, chegou a assumir a dificuldade quanto ao termo utilidade, mas ao final, o mesmo preferiu adotar o termo: "The absolute intensity of utility escape us...very well, then: this difficulty is not insurmountable. Let us assume that this relationship exists..." (WALRAS⁸, 1896, apud GEORGESCU-ROEGEN, 1954, Ibid, p.192p.97)

Dado, então, o debate teórico acerca da hierarquização das necessidades, passa-se a discutir essa abordagem nos termos das preferências lexicográficas⁹. Para facilitar a compreensão do termo ordenações lexicográficas, recorre-se à Muramatsu (1999), que dá um exemplo simples: suponha que um agente se depara com um conjunto de alternativas $X \in R^+$. Admitindo-se então duas cestas contendo dois bens, representados por $x, y \in X$, sendo que as cestas são iguais aos vetores (x_1, x_2) e (y_1, y_2) , respectivamente. Pode se dizer que a cesta x é estritamente preferida à cesta y , se $(x_1 > y_1)$ ou $(x_1 = y_1)$ e $(x_2 > y_2)$.

O leitor deve observar que a ordenação lexicográfica viola o axioma de continuidade de preferências, sendo que os seus limites não são preservados. Por exemplo, uma função de produção é contínua se uma pequena alteração no insumo ocasionar uma pequena variação na produção.

De modo geral esse modelo faz uma reinterpretação dos postulados básicos da teoria da escolha convencional, admitindo-se a ausência do axioma de continuidade de preferências do consumidor, assumindo assim em modelos mais gerais, consistentes com regras de comportamento mais realistas. O abandono do axioma de continuidade, segundo Moldau (1985), é citado nos trabalhos de Little (1949,1950), Chipman (1971), Gorman (1971), Manlinvaud (1972), Newman (1965) e Georgescu-Roegen (1954 e 1966).

⁸WALRAS, Léon. *Eléments d'économie politique pure* (3 rd end.) Paris, 1896.

⁹ De acordo com Muramatsu (1999) o termo lexicografia é oriunda da maneira como um dicionário é organizado. Quando se consulta um dicionário, sabe-se que uma palavra que inicia com a letra "a", antecede outra letra que pode ser "p". Quando há duas palavras como "abacaxi" e "armário", é sabido que a posição ocupada pelas mesmas será a segunda letra.

Com base nos trabalhos de Newman (1965), é sugerido um exemplo de Moldau acerca das preferências lexicográficas:

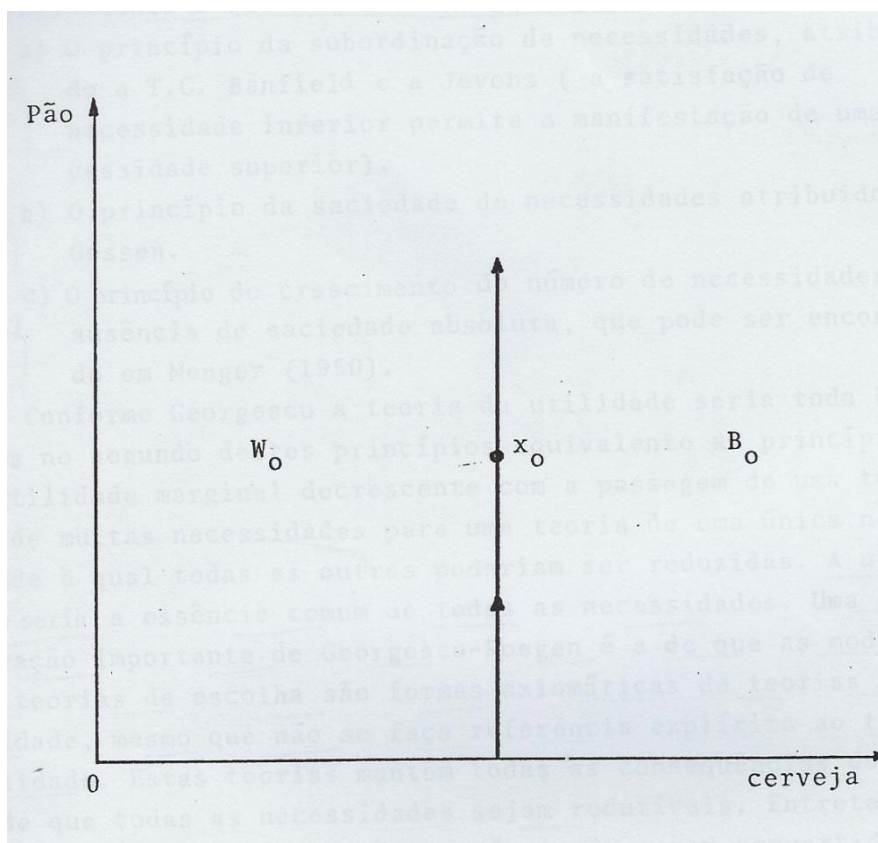


Gráfico 1 - Preferências Lexicográficas: consumo entre cerveja e pão
Fonte: Moldau, 1985, p.85

Suponha um consumidor obcecado pelo consumo de cerveja. Com base no gráfico anterior, o consumidor irá preferir uma combinação que contenha mais cerveja a qualquer quantidade de pão. Se as duas combinações contivessem a mesma quantidade de cerveja, o consumidor dará sua preferência pela combinação que tiver mais pão. Nota-se que todas as combinações que estão à direita e acima do ponto x_0 , considerando uma reta perpendicular que passa por x_0 , são melhores (região B_0) que as possibilidades de consumo à esquerda e abaixo de C_0 , onde W_0 é o conjunto de alternativas piores para o indivíduo.

Outros autores, como Muramatsu (1999), consideram o mesmo gráfico realizando algumas adaptações:

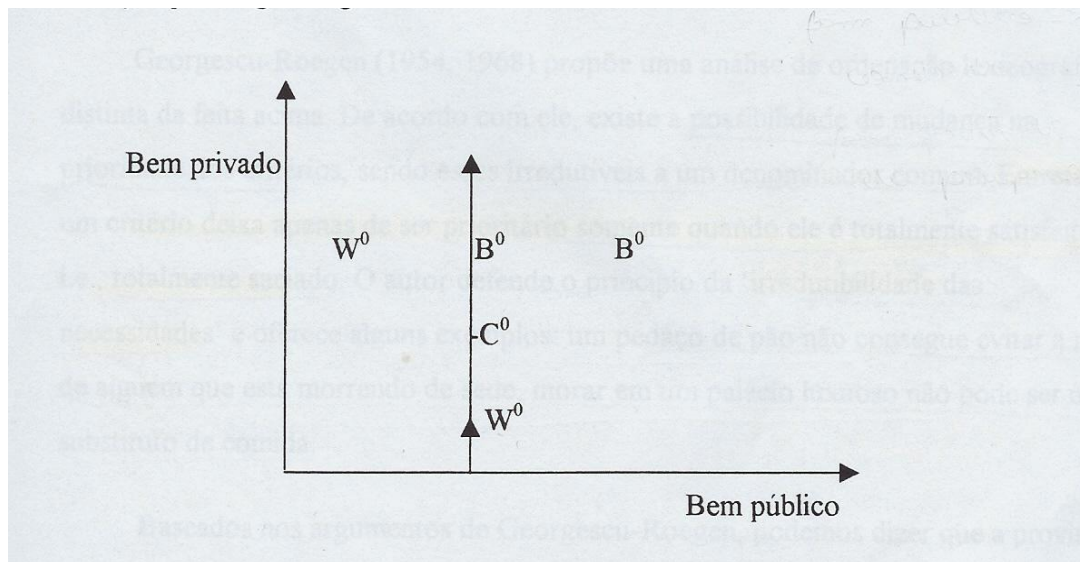


Gráfico 2- Preferências Lexicográficas: consumo entre bem público e bem privado
Fonte: Muramatsu, 1999, p. 105

Para o gráfico anterior, assume-se que o agente é propenso a fazer o bem aos outros, independente das chances de aumentar o bem-estar individual. Nesse caso o indivíduo irá escolher uma cesta contendo os dois bens: bem público e bem privado. O bem público refere-se aos recursos alocados para o consumo de bens e serviços da comunidade. O bem privado refere-se aos bens de consumo próprio. De forma análoga, se o indivíduo estiver numa situação em que existam duas cestas com a mesma quantidade de bens públicos, ele tenderá a preferir a combinação que tiver mais bens de consumo próprio. De acordo com a autora o estudo de ordenações lexicográficas ajuda a entender a escolha realizada em favor dos nossos compromissos morais.

Georgescu-Roegen (1954), discute a análise de ordenações lexicográficas a partir do Princípio de Irredutibilidade das Necessidades. Em outros termos um critério deixa apenas de ser prioritário quando ele é completamente satisfeito (saciado). O autor cita três princípios básicos utilizados por alguns precursores da teoria da utilidade com base na hierarquia das necessidades:

- a) O Princípio de Subordinação de Necessidades (*Principles of Subordination of Wants*): esse postulado é atribuído aos trabalhos de Jevons que considera que a satisfação de uma necessidade permite o surgimento de uma necessidade superior;
- b) Princípio da Saciedade (*Principle of Satiabile Wants*): atribuído aos trabalhos de Gossen acerca da satisfação total de uma única necessidade;
- c) Princípio Crescente das Necessidades (*Principle of Satiabile Wants*): atribuído ao trabalho de Menger, acerca da ausência da saciedade absoluta das necessidades que serão sempre crescentes;

De acordo com Georgescu-Roegen (1954), a teoria da utilidade reduz todas as necessidades ao único denominador comum (a utilidade), por isso o autor propõe o Princípio de Irredutibilidade das Necessidades, que caracteriza as mesmas pelo grau de importância. Ou seja, quando um objetivo mais importante é completamente satisfeito, o agente passa a considerar outros objetivos menos prioritários, sendo que a função dessa escolha é determinada pelo critério menos importante.

Já Muramatsu (1999), aplica as ideias de Georgescu-Roegen (1954) para a escolha eticamente motivada, baseada nas seguintes hierarquias de necessidades:

- a) necessidades biológicas: referem-se às necessidades fisiológicas para a manutenção da vida;
- b) necessidades psicológicas: referem-se às necessidades do indivíduo ganhar status e prestígio social;
- c) necessidade de auto-realização: compreende a vontade do agente honrar compromissos morais na promoção do bem-estar social;

Imagine que o indivíduo deva escolher uma combinação de bem público, x_1 e de bem privado x_2 . Considere que o primeiro critério (necessidades biológicas) seja satisfeito por qualquer combinação de bens público e privado, mensurado por uma unidade de satisfação por qualquer necessidade biológica denominada como (s) , de modo que $s = x_1 + x_2$. O segundo critério, refere-se às necessidades psicológicas (p) , que são satisfeitas pelo consumo de bem privado, tal que $p = x_2$. As necessidades de auto-realização compreendem o terceiro critério que se refere aos compromissos morais, denominados como (m) . Esse critério refere-se ao número de agentes que precisam da ajuda de um indivíduo, tal que $m = ax + bx$ ($a, b > 0$).

Então, se a necessidade de manutenção da vida (s) for mais importante que a necessidade psicológica $s \leq S$, em que S é a saturação do critério sobrevivência, o agente irá fazer sua escolha com base na dimensão de “s”. Se houver duas combinações com o mesmo “s”, o indivíduo começa a considerar a maior combinação de bem público e privado que atenda as suas necessidades de natureza psicológica $(p = x_2)$, escolhendo a melhor combinação que tiver x_2 . Se $s > S$, a necessidade biológica passa a ser secundária às escolhas baseadas nas necessidades psicológicas (p) . Do mesmo modo se houver duas cestas com (p) iguais, o agente passa a considerar a combinação de bem público e privado que atenda as suas necessidades de natureza relacionadas aos compromissos morais (m) , de modo que esta última irá determinar a escolha¹⁰.

Para Moldau (1985), nesse universo das preferências lexicográficas existem duas versões estudadas pelos economistas:

- a) a primeira versão é adotada pela maioria dos economistas, e pressupõe uma hierarquização de critérios imutáveis com o mesmo critério prioritário em todo campo de escolha do indivíduo. Tal versão é representada pelos economistas Little e Gorman (1971);
- b) a segunda versão é representada por Georgescu-Roegen (1954) e Encarnación (1964) e admite que diferentes critérios podem ser prioritários de forma mutável, assumindo que cada necessidade deixa de ser prioritária quando é completamente saciada;

Moldau (1985), critica a abordagem de Georgescu-Roegen (1954), quanto à questão de saciedade das necessidades. O autor propõe uma versão alternativa a de Georgescu-Roegen (1954), que corresponde a noção de que determinadas necessidades podem deixar de ser prioritárias antes de serem totalmente satisfeitas, havendo nessa transição pontos do espaço de bens em que mais de uma necessidade se tornariam igualmente importantes, conforme será apresentado a seguir,

¹⁰ Os gráficos que representam as ordenações lexicográficas, separam os bens em um domínio preferido e um outro “não preferido”, de modo que não é possível construir um índice como a utilidade para explicar a escolha. Ver ilustração gráfica em: Georgescu-Roegen, 1954, p. 200

5 Teoria da escolha sob critérios múltiplos irreduzíveis como alternativa viável ao comportamento ético de Sen

A teoria da escolha dada por Moldau (1985), pode ser como uma terceira versão das ordenações lexicográficas. Nesse caso a escolha é determinada pela importância relativa dos critérios, ao contrário de necessidades completamente satisfeitas conforme proposto por Georgescu-Roegen (1954).

Ademais, a abordagem inicial da teoria da escolha sob critérios irreduzíveis, ganha novos contornos com os trabalhos de Moldau (1985). Enquanto a grande maioria dos estudos adota a hipótese de que a ordenação de critérios é imutável em todo campo de escolha do agente, o modelo de escolha de Moldau (1985) admite que a ordenação do agente seja móvel (mutável) dentro do campo de escolhas, ou seja, diferentes critérios podem ser prioritários em diferentes pontos do conjunto de bens.

Com base nesse terceiro tipo de ordenação lexicográfica, Moldau (1985) sugere um exemplo: Suponha que num ponto do conjunto de alternativas de um consumidor de baixo nível de ingestão calórico, a prioridade pode ser o conteúdo calórico. Ademais, em outro ponto em que se observa um baixo nível de proteínas, o conteúdo proteico será o critério prioritário para a tomada de decisão.

De forma geral, os principais axiomas que o modelo de Moldau (1985) contemplam são¹¹:

- a) axioma de comparabilidade
- b) axioma de transitividade
- c) axioma de não saciedade
- d) axioma de continuidade da relação de não-preferência em termos do critério

Para exemplificar, tais premissas Muramatsu (1999) propõe uma análise gráfica desse modelo de hierarquia móvel dos critérios irreduzíveis para entender escolha moral determinada por objetivos múltiplos irreduzíveis. Em sua primeira análise gráfica, a autora (1999), considera dois bens (público e privado) com dois critérios de escolha. Portanto, imagine que o agente consome dois bens, um bem público (x_1) e um bem privado (x_2), e que possui apenas dois critérios (a e b). O critério (a), refere-se à necessidade de satisfazer o auto-interesse próprio e o critério (b), diz a respeito da necessidade de contribuir para a promoção do bem-estar social. Esses dois critérios são respectivamente apresentados pelas funções $U_a = U_a(x_1, x_2)$ e $U_b = U_b(x_1, x_2)$. O gráfico a seguir ilustra a escolha do consumo desses bens em termos da importância relativa dos critérios (a) e (b):

¹¹ Julga-se que não seja preciso colocar por completo a formalização do modelo sob critérios múltiplos de Moldau, até porque tal formulação de variáveis é extensa. O objetivo é somente traçar um panorama geral da ideia de ordenações lexicográficas. Ao leitor interessado nas premissas e detalhes da formalização do modelo indica-se que consulte: Moldau (1985), pp. 17-39

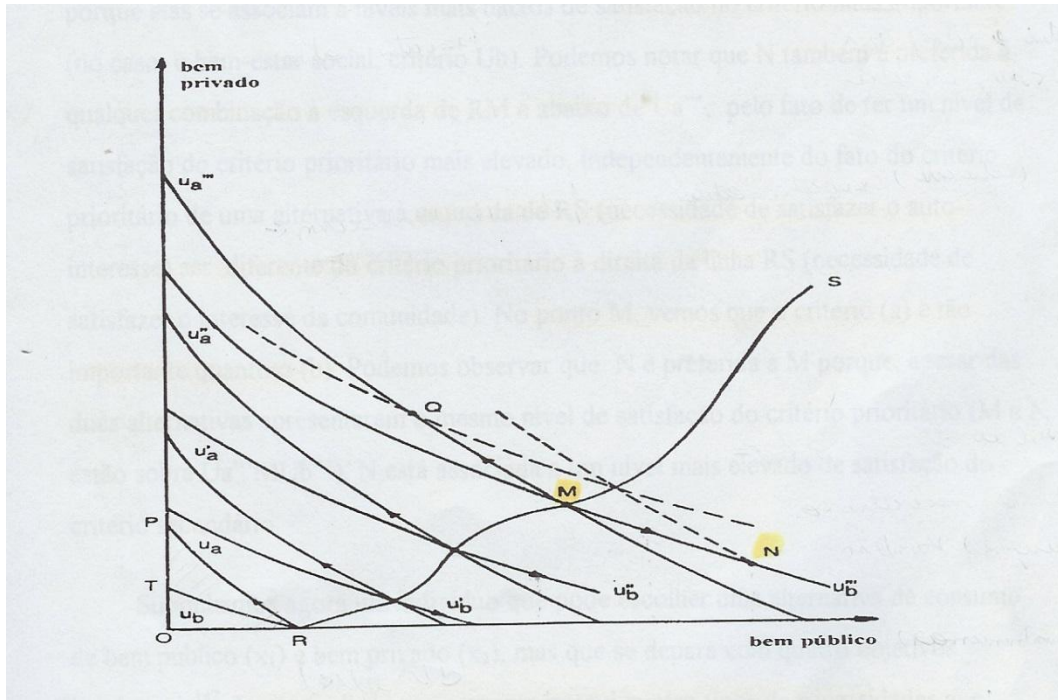


Gráfico 3 - Hierarquia móvel com dois critérios de escolha
Fonte: Muramatsu, 1999, p.117

O gráfico 8, indica que a necessidade de satisfazer o auto-interesse é predominante em toda a região OPR, incluindo a linha PR. No ponto R, tem-se dois critérios igualmente importantes, isto é, $U_a = U_b$. Observando a curva PR, em que o auto-interesse (a) é prioritário, qualquer combinação de bem público e privado, que contenha maior quantidade de bem privado será preferido ao ponto R. Todas as combinações sobre a curva RS, os critérios (a) e (b), são igualmente importantes, sendo que a esquerda de U_a é prioritário e a esquerda da curva RS, U_b é prioritário.

A autora considera também U_a'''' e U_b'''' , admitindo-se que U_a'''' e U_b'''' , como vários níveis de satisfação associados aos critérios (a) e (b). Caso se observe a curva $U_a''''MB''''$, verifica-se que qualquer alocação abaixo dessa curva está relacionada a níveis inferiores de satisfação de critérios. Nesse caso, o ponto N é preferido a todas as combinações alternativas abaixo MB'''' e à direita de RM, pois elas estão relacionadas a níveis mais baixos de satisfação do critério mais importante, que referem-se ao bem-estar social. O ponto N é preferido a qualquer combinação à esquerda de RM e abaixo de U_a'''' , porque se refere a um nível de satisfação do critério prioritário mais elevado, independentemente do fato do critério prioritário de uma alternativa à esquerda de RS (necessidade de satisfazer o auto-interesse). Em relação ao ponto M, tem-se que o critério (a) é tão importante quanto o (b). Muramatsu (1999), afirma que o ponto N é preferido a M porque, embora as duas alternativas apresentem o mesmo nível de satisfação do critério prioritário (M e N estão sobre $U_a''''MB''''$), sendo que N está relacionada a um nível mais elevado de satisfação do segundo critério.

Na sequência a autora considera que um agente pode escolher uma alternativa de consumo de bem público (x_1) e um bem privado (x_2), mas que se depara com quatro

objetivos irredutíveis. Dito de outra forma, o agente possui quatro tipos de necessidades que motivam o processo decisório, representados por (a), (b), (c) e (d), sendo que:

a = necessidade de satisfazer o seu auto-interesse

b = necessidade de ganhar status e prestígio social

c = necessidades psicológicas, referentes à necessidade de se ter uma auto-imagem positiva

d = necessidade de honrar os compromissos éticos e morais, satisfazendo os interesses da sociedade

Portanto, o agente vai se deparar com quatro funções representativas da satisfação de cada um dos critérios, representadas por $U_a(x_1, x_2)$, $U_b(x_1, x_2)$, $U_c(x_1, x_2)$ e $U_d(x_1, x_2)$. Muramatsu (1999), sugere o seguinte gráfico para análise:

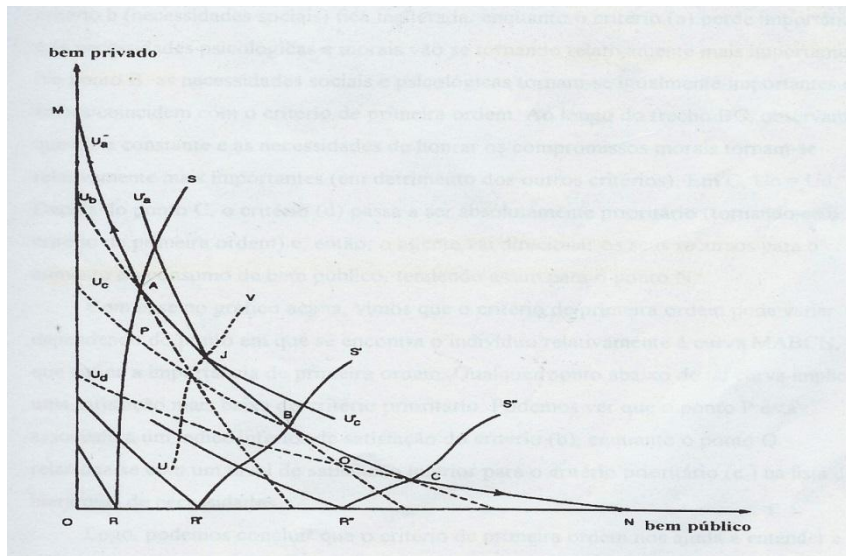


Gráfico 4 - Hierarquia móvel com quatro critérios de escolha

Fonte: Muramatsu, 1999, p. 119

De acordo com o gráfico 8, sobre as curvas RS, R'S' e R''S'', tem-se respectivamente as seguintes funções: $U_a = U_b$, $U_b = U_c$ e $U_c = U_d$. Para as alternativas à esquerda de R, critério (a) é prioritário. Entre RS e R'S' o critério (b) é prioritário. Entre R'S' e R''S'' o critério (c) é prioritário. Neste contexto, as alternativas devem ser analisadas a partir da curva MABCN. Se percorre-se o ponto M em direção ao ponto A, percebe-se que o critério prioritário (auto-interesse) se mantém constante. Entretanto, tem-se que $U_a = U_b$, enquanto em A, tem-se que, entre os pontos A e B, a importância do critério (b) (necessidades sociais) fica inalterada, enquanto (a) perde importância e as necessidades psicológicas e morais vão se tornando mais importantes. No ponto B, as necessidades sociais e psicológicas tornam-se igualmente importantes sendo que as duas coincidem com o critério de primeira ordem. Ao longo do trecho BC, nota-se que U_c é constante e as necessidades de honrar compromissos morais tornam-se relativamente mais importantes, em função de outros critérios. Em C, $U_c = U_d$, o critério prioritário (d) passa a ser prioritário, tornando-se o critério de primeira ordem, sendo que o agente passa a direcionar os seus recursos para o aumento do bem público, tendendo ao ponto N.

A autora argumenta que o critério de primeira ordem pode variar dependendo do ponto em que se encontra o indivíduo relativamente à curva MABCN, que determina a importância de primeira ordem. Todo ponto abaixo dessa curva resulta numa satisfação

mais baixa do critério prioritário. Pode-se notar que o ponto está associado a um índice inferior de satisfação do critério (b), enquanto o ponto Q é associado a um nível de satisfação inferior para o critério prioritário (c), na composição da hierarquização das necessidades.

O critério de primeira ordem ajuda a entender a determinação do equilíbrio. Os critérios de ordem superior só serão necessários quando existirem duas alternativas em que a importância relativa dos critérios prioritários sejam iguais. Nesse contexto, a pode-se concluir que a versão da teoria de escolha com objetivos múltiplos irreduzíveis tem a vantagem de incorporar, de maneira direta, outras motivações que não podem ser reduzidas ao auto-interesse.

Na prática, a escolha efetiva pode ir contra o interesse próprio e o bem-estar individual, admitindo o bem-estar alheio como critério prioritário. A estrutura desse modelo comportamental dado por Muramatsu (1999), adapta-se a ideia de meta-ordenações preferências de Sen (1982), sendo uma das alternativas à teoria de escolha convencional no que diz respeito a ordenação unidimensional. Assim, a partir desse modelo é possível realizar a escolha nos compromissos morais e éticos como comportamento racional.

6 Considerações finais

A teoria da escolha racional reduzida ao auto-interesse e fundamentada em um conjunto de axiomas que supostamente garantem escolhas consistentes, não permite a incursão da análise de compromissos éticos e morais no processo decisório do agente individual. Nesta perspectiva este artigo teve por objetivo apresentar questões controversas entre escolha moral e racionalidade econômica, tendo como base a introdução metodológica do debate acerca da possibilidade da utilização da teoria dos objetivos múltiplos irreduzíveis para explicar a pluralidade de motivações que conduzem à ação humana, mais especificamente os compromissos éticos e morais.

Para entender melhor esta problemática, apresentou-se uma abordagem mais abrangente acerca da ideia de meta-ordenações de preferências de Sen (1982), que afirmar que a conduta humana efetiva é motivada por diversos valores, crenças e objetivos que compõem um todo complexo. Neste contexto, verificou-se que tal tema já era discutido pelos filósofos morais, e sob perspectiva kantiana pôde-se apresentar, ainda que brevemente, os aspectos racionais do que o autor denomina preferência moral autônoma, para tomada de decisão do agente a fim de honrar compromissos éticos.

A ideia de pluralidade de motivações de conduzem a ação humana, sob a forma de hierarquização de necessidades, não é um programa de pesquisa recente na Economia. Conforme visto, a abordagem pioneira de Menger, abre espaço para explicação do comportamento movido por diferentes critérios e ordenação de critérios, dispostos em uma estrutura hierárquica. Os trabalhos de Menger acerca da hierarquização das necessidades humanas, serviu de inspiração para formalização das ordenações lexicográficas para outros autores.

Tendo como base, a teoria da escolha sob com objetivos múltiplos irreduzíveis de Moldau (1985), o problema quanto ao tratamento sistemático das meta-ordenações de preferências de Sen, foi realizada por Muramatsu (1999) aplicando esta teoria ao estudo da escolha moral. Para a autora, a teoria da escolha com objetivos múltiplos é uma alternativa apropriada para a discussão da conduta baseada em compromissos

éticos e morais no processo decisório do agente individual, sem que seja preciso reduzi-la à motivação essencialmente auto-interessada.

Vale reiterar que o modelo de escolha moral de Muramatsu, baseado na teoria da escolha sob critérios múltiplos de Moldau, não rompe totalmente com o programa de pesquisa neoclássico, pois tal modelo exige o uso intenso dos pressupostos de racionalidade forte da economia ortodoxa. A racionalidade forte assume que os indivíduos são capazes de colher e processar toda informação disponível, agindo de modo a maximizar os seus objetivos, mesmo que tais objetivos sejam irreduzíveis entre si. No entanto, trata-se de uma alternativa plausível que permite admitir os compromissos morais e éticos, como um comportamento economicamente racional.

O estudo dos compromissos éticos e morais na conduta individual, tem muito a contribuir com a teoria econômica, elevando o seu poder explicativo, pois o desempenho econômico de um agregado pode depender da qualidade moral dos indivíduos, pois as ameaças do risco moral e da seleção adversa podem promover uma perda de bem-estar social, comprometendo seu resultado econômico.

Ademais, há de se considerar que as relações econômicas estão assentadas sobre as instituições, regras formais e informais e valores que determinam a ação humana. Acredita-se que para futuros trabalhos a incursão sobre as questões institucionais, poderia contribuir com o debate acerca das complexidades da escolha baseada em compromissos éticos e morais e as suas relações com o desenvolvimento das instituições e desempenho econômico.

7 Referências bibliográficas

GEORGESCU-ROEGEN (1954). **Choice, Expectations and Measurability**. In: Georgescu-Roegen (1966) *Analytical Economics*. Cambridge, Mass: Harvard University Press

GIANNETTI, Eduardo. **Comportamento Individual: Alternativas ao Homem Econômico**. Textos para discussão. Fipe: São Paulo, nº 29, pp.1-25, nov, 1988

HOLLIS, Martin. **O Homem Econômico Racional: Uma Crítica Filosófica da Economia Neoclássica**. 1º ed. Rio de Janeiro: Zahar, p. 12-90,1977

MACFADYEN, Heather W. **Economic Psychology: Intersections in Theory and Application**. University of Calgary, p. 25-131, 1986

MASLOW, Abraham, H. **Motivación y Personalidad**. Harper & Brothers: Barcelona, 1954

MENGER, Carl. **Princípios de Economia Política**. Coleção Os Economistas. São Paulo, Nova Cultural, 1988

MOLDAU, Juan Hersztajn. **A Existência de Objetivos Irreduzíveis e suas Implicações para a Análise das Escolhas**. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1985

MURAMATSU, Roberta. **Sobre a Possibilidade do Altruísmo: uma incursão pela análise econômica do comportamento não egoísta.** 138 p. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.

KANT, Immanuel. **Fundamentos da Metafísica dos Costumes.** Tradução de: Paulo Quintela. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1986

SEN, Amartya. **Choice, Welfare and Measurement** . Oxford : Basil Blackwell, p. 74-106, 1982

SEN, Amartya. **Sobre Ética e Economia.** 1.ed. São Paulo: Companhia das Letras: 1999. pp. 17-74.