

# Méritos e limites da teoria da escolha racional como ferramenta de interpretação do comportamento social e político

Merits and limits of rational choice theory as an  
interpretation tool of social and political behavior

Mauro Macedo Campos<sup>1</sup>  
mauromcampos@yahoo.com.br

Hugo Borsani<sup>1</sup>  
hugobor1@gmail.com

Nilo Lima de Azevedo<sup>1</sup>  
azevedo.nilo@uol.com.br

## Resumo

*Este artigo traz uma releitura da teoria da escolha racional, em que se busca destacar a sua capacidade de auxiliar no entendimento das relações e problemas sociais. O objetivo principal é apresentar de forma clara e sintética, para distintos públicos das ciências sociais, os principais conceitos da teoria da escolha racional, usualmente colocada como teoria hard. A ideia é apontar as virtudes e restrições dessa teoria. Esta abordagem teórica considera como ponto central para a compreensão dos sistemas sociais a ação individual, a partir de motivações autônomas e racionais, considerando as instituições como os elementos informativos e conformadores das opções disponíveis para as escolhas individuais e/ou coletivas. Neste sentido, a racionalidade é vista como uma forma de maximização das preferências de agentes dotados de cálculo utilitarista. Tais preferências são dadas em função do grau de conhecimento sobre o conjunto de opções disponíveis. Assumindo a premissa da racionalidade, que supõe escolhas com o objetivo de satisfazer preferências e não de contrariá-las, a teoria da escolha racional considera que os indivíduos possuem a capacidade de fazer associações entre os meios, disponíveis e conhecidos, e os fins que almejam. Portanto, as escolhas racionais se aproximam de um ponto ótimo, em que pese a sua capacidade de atingir esse grau de satisfação. Em outras palavras, a utilização da racionalidade estrita no campo das escolhas sociais nem sempre fará com que os resultados esperados sejam ótimos e maximizadores da utilidade ou bem-estar. Pode ocorrer que ações racionais apresentem efeitos negativos não esperados em função das assimetrias informacionais, da posição no espectro decisório e/ou de erros de cálculo. Revisitar estes conceitos é o propósito deste artigo, de modo a oferecer ao leitor um entendimento mais acessível sobre os alcances e restrições da teoria da escolha racional.*

**Palavras-chave:** racionalidade, ação coletiva, escolha pública.

## Abstract

*This article presents an approach to rational choice theory, with special emphasis on the capacity of this theory in helping to understand social relations and problems. The aim of this work is to present, in a clear and comprehensive way, the main concepts of the theory of rational choice to a social science audience, which usually sees it as a hard*

<sup>1</sup> Universidade Estadual do Norte Fluminense  
Darcy Ribeiro, Av. Alberto Lamego, 2000, 28013-  
602, Campos dos Goytacazes, RJ, Brasil.

*theory. The idea is to highlight the virtues and limitations of this theory. This theoretical approach considers the individual action performed according to autonomous and rational motivations as central to the understanding of social systems, and conceives institutions as the elements that inform and shape the options available to the individual and collective choices. In this sense, rationality is seen as a way of maximizing the preferences of agents who have utilitarian calculation capacity. Their preferences depend on their degree of knowledge or information about the set of opportunities available to them. Assuming this premise of rationality, according to which actions aim to satisfy preferences and not act against them, the theory of rational choice presupposes that individuals are able to make associations between the known and available means and the ends intended by them. Thus, rational choices approach an optimal point, despite their ability to achieve the desired degree of satisfaction. In other words, the use of strict rationality in the field of social choices will not always cause the expected results to be optimal and maximize usefulness or well-being. The rational actions may have unintended negative effects, depending on the informational asymmetries, the position in the decision-making spectrum and/or calculation errors. Revisiting these concepts is the aim of this article, as a way of providing readers with a more accessible understanding of the scope and restrictions of the rational choice theory.*

**Keywords:** *rationality, collective actions, public choice.*

## Introdução

No campo das ciências sociais, duas perspectivas teóricas se sobressaem como ferramentas para a compreensão das relações sociais. Por um lado, uma perspectiva sociológica, que vê nas estruturas sociais condições suficientes para a análise do comportamento individual e coletivo. Por outro lado, uma perspectiva individualista, também chamada de perspectiva econômica, que considera como ponto central para a compreensão dos sistemas sociais a ação individual, a partir de motivações autônomas e racionais, considerando as instituições (ou regras) como os elementos informativos das opções disponíveis para as escolhas individuais. É nessa segunda perspectiva que se insere a teoria da escolha racional. A proposta desse artigo é tornar mais clara e acessível, para os diferentes públicos das ciências sociais, a aplicabilidade dessa teoria, considerada usualmente como mais árida, e também discutir seus limites analíticos. Para tanto, foi percorrido um caminho teórico pelos fundamentos da teoria a partir de trabalhos seminais e contribuições mais recentes.

A utilização da teoria da escolha racional nas diversas áreas das ciências sociais deriva de suposições usuais à teoria econômica neoclássica. Tal condição diz respeito a argumentos de base econômica (ou individualista) para delimitar comportamentos sociais (ou coletivos). Ou seja, a teoria da escolha racional pretende entender os fenômenos sociais, eminentemente coletivos, a partir de modelos explicativos da ação individual. Nesse sentido, a racionalidade é vista como uma forma de maximização das preferências dos indivíduos, tomados como agentes dotados de cálculo utilitarista. Essas preferências e cálculos são, obviamente, dadas em função do grau de informação dos agen-

tes individuais sobre as opções de ação disponíveis pelas instituições ou regras estabelecidas. Esse argumento explicativo é forte, porque os indivíduos das sociedades modernas, complexas e plurais (em contraposição às pequenas sociedades tribais onde uma única cultura explica todo comportamento e toda compreensão da vida coletiva) são compelidos a efetuar escolhas dentro de um contexto de recursos escassos. Segundo a teoria da escolha racional, essas escolhas estão orientadas pela obtenção de ganhos pessoais (cálculo utilitarista)<sup>2</sup>.

Assim, a teoria da escolha racional traduz interesses, crenças e oportunidades individuais nas escolhas presentes no curso de determinada ação. Desse modo, pode ser considerada como uma teoria que se propõe explicar o comportamento social ou coletivo e, portanto, também o comportamento político, a partir de ações individuais, assumindo que os indivíduos agem racionalmente, isto é, com o objetivo de satisfazer suas preferências e não de as contrariar.

Os indivíduos racionais, na tentativa de maximizar sua utilidade, tendem a atuar – o que implica fazer escolhas – segundo um conjunto de regras sociais, formais e informais, que visam estruturar parâmetros de atuação para uma ação individual. Ou seja, as ações e escolhas não são absolutamente livres de regras, mas existem graus de liberdade. Nesse contexto, a teoria da escolha racional trabalha com a condição inexorável de que o indivíduo tem a capacidade de fazer associações entre os meios, disponíveis e conhecidos, e os fins que almeja. Segundo Tsebelis (1998), a ação individual é a adaptação de indivíduos racionais a um determinado arcabouço institucional. Ou seja, as “regras do jogo” condicionam o comportamento dos atores sociais.

<sup>2</sup> Segundo Mancur Olson (1999), o comportamento altruísta também pode estar incluído na lógica da teoria racional na medida em que a ação altruísta constitui, para o altruísta, uma satisfação ou ganho pessoal.

## O comportamento racional como interpretação das ações individuais nas ciências sociais

A premissa básica da teoria para explicar o comportamento dos atores políticos é a racionalidade, onde os interesses individuais são condicionantes do comportamento racional, que é estratégico e pretensamente otimizador, envolvendo ganhos e perdas.

A teoria da escolha racional apresenta como suposição principal o fato de que os atores têm objetivos e preferências com diversos graus de intensidade e fazem escolhas para alcançar o objetivo preferido com maior intensidade. A ação intencional dos indivíduos implica, portanto, uma racionalidade individual maximizadora do bem-estar. Enfatizam-se, assim, os seguintes aspectos: (a) incentivos e constrangimentos institucionais (ou o próprio desenho institucional); (b) disparidade de informações e de preferências entre as pessoas; (c) benefícios individuais *versus* benefícios coletivos.

No momento da escolha feita pelo indivíduo, o simples fato de existir um leque de opções de escolhas possíveis implica o abandono de uma ou mais opções, em nome de uma opção hierarquicamente preferida. Portanto, há custos nas escolhas. McKenzie e Tullock (1978) consideram que o custo da opção preferida tem a mesma significância que o benefício associado à melhor alternativa não adotada. Trazendo essa compreensão para o campo social, em uma situação onde os custos são inevitáveis, o indivíduo tende a se comportar racionalmente, de forma que essa ação lhe permita intuir (seja por informações disponíveis, cálculos, ou mesmo crença) que os benefícios almejados a partir da opção feita serão maiores que os benefícios nas demais alternativas abortadas. Tal indivíduo vai atuar a partir de um autointeresse, em um ambiente em que tanto os objetivos como as preferências são exógenos, em um espectro de decisões envolvendo outros jogadores, também com interesses definidos, estratégias e preferências com diversos graus de intensidade. Portanto, o comportamento individual pode ser explicado em termos destas preferências manifestas, em comparações entre as alternativas possíveis. A forma de se compreender as preferências individuais é examinando as escolhas reais, a partir do exame do comportamento.

Autores como Headström e Swedberg (1996) consideram os métodos associados à teoria da escolha racional importantes na compreensão analítica de como os elementos presentes em uma determinada situação social podem influenciar as escolhas e ações dos indivíduos de forma diferenciada. E isso só se justifica pelo fato dos atores sociais serem orientados por uma racionalidade otimizadora, que lhes permite efetuar uma esco-

lha, percebida por estes, como sendo a melhor possível, naquelas circunstâncias, para satisfazer seus interesses (dentro do universo de possibilidades e informações disponíveis). Porém, como se sabe, obter informações implica custos (por exemplo, tempo, qualificação, recurso financeiros, etc.), que nem sempre podem ser cobertos pelos indivíduos, limitando, assim, as escolhas<sup>3</sup>.

Tal prerrogativa exposta pela literatura nos permite inferir que o ator racional agirá de modo a conformar suas escolhas com base em suas crenças<sup>4</sup> e desejos sobre quais são suas possíveis oportunidades de ação e os respectivos efeitos. O tipo de escolha vai estar determinado de acordo com as posições ocupadas pelos indivíduos no espectro social. E a posição ocupada vai, ainda, estar relacionada às estruturas sociais ou, então, ao grau de acesso aos recursos, informações e poder, em determinada sociedade ou instituição. Neste sentido, as preferências se postam a cada indivíduo segundo a posição por ele ocupada, sendo que a distância entre preferências e benefícios interfere no tipo de escolha.

A escolha racional é vista pela literatura como sendo um instrumental importante na sociologia e na ciência política para vincular aspectos teóricos e empíricos. Para tanto, utiliza-se do princípio do individualismo metodológico, que implica considerar os fenômenos sociais como sendo decorrentes das ações e interações individuais (Elster, 1994).

De acordo com Reis (1988), o pressuposto de intencionalidade reflete o fato de que o indivíduo tem como prerrogativa intrínseca a definição de objetivos a serem alcançados, sendo que sua ação decorre de uma intenção racional em persegui-los, sendo este comportamento orientado para a eficácia desta ação. E, se é verdade que os indivíduos têm preferências definidas e buscam meios para a consecução do seu bem-estar, a partir da hierarquização destas preferências, pode-se dizer que os postulados da economia ganham novamente significância, pois a racionalidade passa a ser vista enquanto amparada por fatores sociais e movida por interesses de maximização, presente não só na esfera estritamente do mercado, mas também alargando-se para a política e para as mais diversas dimensões das relações sociais. Infere-se daí que indivíduos almejam sempre a maximização de seus interesses que é, por definição, um cálculo de custos e benefícios.

Em termos formais, o indivíduo pode ser otimista ou pessimista em relação a suas possibilidades efetivas, mas, uma vez que ele atribui uma probabilidade a um determinado evento, suas escolhas devem ser consistentes com o seu cálculo inicial. Desse modo, o indivíduo dotado de racionalidade pode, teoricamente, calcular a utilidade esperada das ações que pratica. Assim, pode-se obter a utilidade esperada a partir da seguinte formalização: multiplica-se para cada resultado,  $x_i$ , a sua utilidade  $U_i$  pela sua probabilidade de ocorrência  $P_i$ . A resultante da

<sup>3</sup> Sobre os custos de obter informação ver Schumpeter (1942) e principalmente Downs (1999).

<sup>4</sup> Jon Elster (1994) parte da definição da crença como sendo a probabilidade subjetiva que um indivíduo atribui à ocorrência de um evento qualquer, considerando o grau de informação disponível a esse indivíduo.

utilidade esperada irá corresponder ao somatório destas multiplicações, a partir da equação:  $U1.P1 + U2.P2 + [...] + Ui.Pi + [...] + Un.Pn$ , onde  $n$  representa o número dos resultados possíveis (Baert, 1997).

Ainda em termos formais, Tsebelis (1998) considera que o comportamento racional implica algumas exigências que podem ser separadas a partir das seguintes categorias: (a) exigências fracas de racionalidade, nas quais se assegura certa coerência entre a hierarquização das preferências de cada indivíduo, adicionada às suas crenças; e (b) exigências fortes de racionalidade, que se referem à condição formal de validar, no campo empírico, a ação racional do indivíduo. Portanto, o argumento da racionalidade parte das seguintes proposições: (i) o indivíduo é capaz de identificar suas preferências; (ii) as preferências são ordenadas da mais a menos preferida, indicando a completude da sua relação; e (iii) o indivíduo escolherá a mais preferida de maneira a maximizar sua satisfação (Arrow, 1963). Assim, na formalização do comportamento racional do indivíduo em uma determinada ação, algumas exigências devem ser consideradas:

- (1) As preferências não podem ser contraditórias: na hierarquia das preferências, a combinação entre as vontades pessoais (duas ou mais), em um determinado período, não pode implicar a negação das vontades menos preferidas. Esta violação significaria uma contradição.
- (2) Não pode haver preferências intransitivas: tal exigência refere-se à garantia de estabilidade e consistência das escolhas do indivíduo.
- (3) Não pode haver violação das premissas do cálculo de probabilidades: para que se possa garantir a maximização da utilidade esperada, segundo o pressuposto da racionalidade, têm-se os seguintes axiomas:
  - (3.1) Considerando que a probabilidade de um evento impossível ocorrer se iguala a zero, então, nenhuma probabilidade pode ser menor que zero:  $P(i) \geq 0$
  - (3.2) Considerando que a probabilidade de que um evento inevitável ocorra é 1, então, nenhuma probabilidade pode ser maior que 1:  $P(e) = 1$
  - (3.3) Se  $i$  e  $j$  são eventos excludentes, a probabilidade de que ocorra  $i$  ou  $j$  é igual à probabilidade de ocorrer  $i$  mais a de ocorrer  $j$ . Assim, a ocorrência de um desses eventos implica, necessariamente, que a probabilidade de que o outro evento ocorra é igual a zero:  $P(i \text{ ou } j) = P(i) + P(j)$ .

Reforçando o argumento da transitividade, as hierarquias de preferências de um indivíduo, em um determinado momento ou período, podem ser expressas formalmente da seguinte maneira:  $A > B > C \rightarrow A > C$ . Considerando um cenário onde há violação do pressuposto da transitividade coletiva, tem-se que:  $A > B > C > A$ , o que é um resultado não consistente. Se um indivíduo  $i$ , em um tempo  $t$ , prefere  $A$  a  $B$  e  $B$  a  $C$ , ele necessariamente prefere  $A$  a  $C$ . Esse argumento pode ser exemplificado no campo da política, em uma situação na qual os eleitores são convo-

cados a opinar sobre suas preferências em relação a diferentes políticas públicas, tendo que decidir entre pares de opções. Se a intransitividade social é possível, logo, elimina-se a possibilidade da escolha racional coletiva, uma vez que escolhas baseadas em arranjos de preferências intransitivas são inconsistentes.

Portanto, a ordenação de preferências ganha importância na compreensão do princípio da racionalidade. Entre duas alternativas existe sempre uma que é preferida (pela noção de completude) e a estrutura de preferências é hierarquicamente ordenada (pela noção de transitividade). Assim, em um grupo qualquer, se um indivíduo prefere a opção  $A$  a  $B$ , e todos concordam em ranquear  $A$  acima de  $B$ , então tem-se que  $A$  é preferível a  $B$ . Deste modo, para todo  $i$ ,  $u_i(A) \geq u_i(B)$ , para algum  $i$ ,  $u_i(A) > u_i(B)$ , então pode se dizer que  $A$  é *Pareto-Superior* a  $B$ ; ou  $A$  é *Pareto-Dominante* em relação a  $B$ , sendo que qualquer divisão possível é *Pareto-Ótima*. Neste contexto, a existência de uma terceira alternativa,  $Z$ , será, portanto, uma opção *Pareto-Ótima*, se não existir qualquer outra alternativa que seja *Pareto-Superior* a  $Z$ . Isto é, se não é possível melhorar a situação de nenhum indivíduo no grupo, sem piorar a situação de algum outro indivíduo (Arrow, 1963).

Segundo McKenzie e Tullock (1978), a característica básica da racionalidade é a capacidade de adequar os meios disponíveis aos fins almejados. Os indivíduos, ao agirem em uma situação qualquer, fazem uso de estratégias minimamente coerentes com seus propósitos, de modo a obterem a maximização da sua satisfação, ao mesmo tempo que procuram minimizar os custos do processo. Para tanto, o indivíduo deve ser capaz de estabelecer um ordenamento racional das alternativas a ele disponíveis. Assim, uma vez ordenadas as preferências frente à situação corrente, pode-se inferir uma "função de utilidade", que atribui um valor a cada opção, segundo sua posição na hierarquia de preferências dadas (Arrow, 1963).

A racionalidade não exige que as pessoas estejam absolutamente certas quanto ao que querem; que conheçam todas as alternativas disponíveis; que sejam perfeitamente informadas e saibam exatamente como agir com tais informações. Mesmo porque as informações disponíveis aos indivíduos são escassas. Informações têm custos e, por isso, os indivíduos fazem escolhas baseadas na informação que possuem, ou que possam vir a conseguir no decurso do processo de tomada de decisão. No entanto, se a informação é incompleta, trata-se de um contexto de realidade estratégica, em que a escolha de um influencia a escolha dos demais.

Apesar dos problemas inegáveis à obtenção de informação, ela é um elemento essencial na tomada de decisões. Quanto mais informações, maiores serão as chances de escolhas adequadas para satisfazer as preferências. Acontece que nem todas as informações são acessíveis. Nestas situações, Anthony Downs considera que a figura da "persuasão" se torna uma condição possível, pois, via de regra, os indivíduos não possuem informações completas. E, nestes casos, aquele indivíduo com um maior estoque informacional pode se valer do elemento da persuasão para o convencimento de outros, menos informados (Downs, 1999).

Tem-se que, em uma determinada situação de escolha, o indivíduo se defronta com um conjunto de opções, que o leva a decidir, segundo a teoria da escolha racional, tomando-se duas opções quaisquer,  $x$  e  $y$ , pela opção em que ele acredita que possua algo que ele deseja, e que a outra não apresenta – ou a apresenta em menor intensidade. Se a opção  $x$  for a escolhida, isso ocorre porque ela tem uma qualidade que suscita nele o desejo de obtê-la, revelando, assim, que as escolhas podem ser decorrentes dos desejos. Infere-se daí que saciar um desejo é a finalidade da escolha; portanto, essa escolha é expressa em função da crença de que a alternativa escolhida saciará o seu desejo. Neste sentido, os desejos tendem a assumir uma conotação essencial, como se estes fossem elementos independentes, que a razão deve satisfazer da melhor maneira possível. Dessa forma, a razão visa atender a maximização dos desejos, a partir de uma satisfação futura, que vai ser operacionalizada com base nas escolhas do indivíduo.

No entanto, poderá haver crenças que não redundam em práticas efetivas por parte dos indivíduos, como é o caso das preferências falseáveis. Os atores podem agir de forma que tudo leva a crer que vão preferir  $x$ , mas eles estão falseando, por algum motivo, suas preferências e, na realidade, eles preferem  $y$  e escolhem  $y$ . Trata-se, pois, de um comportamento estratégico para não revelar aos demais indivíduos ou a um grupo deles os seus reais desejos e, conseqüentemente, a decisão (ou escolha) que efetivamente será tomada. Somente a partir das escolhas individuais efetivamente tomadas é possível deduzir as reais preferências e as estruturas estratégicas adotadas.

O método de análise derivado da teoria da escolha racional implica, portanto, ações estratégicas, a partir da interação entre indivíduos cujas posições, interesses e informações se apresentam em distintos graus. Esses indivíduos interagem em espectros variados, onde suas ações (ou estratégias) vão estar delimitadas por regras de comportamento, que implicam uma redução da margem de manobra desses mesmos atores, e pela amplitude do grau de informação que possuem. Com isso, os indivíduos podem moldar seu conjunto de estratégias,  $s_1$  (ex.: *Sim, Não*), que lhes permitirá uma escolha de estratégia,  $s_i$  (ex.: *Sim ou Não*), tomando como referência, no conjunto, o perfil de estratégias,  $s_1, s_2, s_3, \dots, s_n$  (ex.: *Sim, Não, Não, \dots, Sim*), disponíveis (e segundo seu grau de informação).

A partir desse cálculo racional, os resultados tendem a ser determinados pelo perfil das estratégias adotadas. O resultado, "satisfazer a preferência", depende da relação que cada indivíduo venha a estabelecer com os demais envolvidos no processo.

Ou seja, depende da sua capacidade de barganha em relação aos demais atores e da sua atuação na arena de negociação.

Para a teoria da escolha racional, os critérios de escolha do indivíduo, considerando os seus desejos e crenças, podem ser expressos em relações de "preferência intensa", "preferência fraca" ou "indiferença", entre o conjunto de opções. Todavia, a intensidade de preferência não é mensurável, sendo, quando muito, tomada de forma particularista.

A partir da ordenação de preferências, o indivíduo escolhe a opção que ocupar o mais alto posto dentro da sua hierarquia, e segundo o grau de informações disponíveis. Após ordenar as opções segundo seu critério de escolha, a opção será feita por aquela que apresentar mais intensamente a propriedade que o indivíduo acredita irá saciar seus desejos<sup>5</sup>.

Muito embora as escolhas individuais visem à produção de benefícios pontuais, isso pode não ocorrer, em função de incertezas que existem em qualquer ação. Em função das incertezas na interação social, os pontos de equilíbrio vão ser, em boa parte, considerados como subótimos. Ao aproximarmos essa discussão da arena política, o eleitor, por estar imerso neste mundo de incertezas, tende a ser persuadido. Isso ocorre a partir da oferta de informações que são repassadas a ele pelos atores políticos, que se valem principalmente do argumento ideológico. Afinal, a ideologia age como mecanismo que possibilita diminuir as incertezas, servindo de atalho cognitivo para facilitar a escolha do eleitor (Downs, 1999).

A compreensão da racionalidade como um método profícuo para o entendimento do comportamento dos indivíduos tem na economia, em geral, e na análise de funcionamento dos mercados, em particular, um dispositivo pedagógico importante. Tal compreensão se torna possível porque ele [o mercado] coordena as relações econômicas e tende ao equilíbrio por meio das trocas, onde as firmas (ou as famílias) vão agir de acordo com suas preferências. Não obstante, vão existir regras tácitas que orientam o funcionamento do "mercado", gerando expectativas (e confiança) recíprocas entre os atores, independentemente de qualquer interação de proximidade afetiva, sendo guiada, neste sentido, pela impessoalidade. Com efeito, o mercado assume a forma de socialização das relações mercantis pacíficas, perfazendo uma constituição de associações efêmeras e específicas para determinados bens.

Deste modo tem-se que a postulação da racionalidade instrumental envolve certa teorização econômica, pois está presente a ideia de escassez nas relações, onde a estrutura de preferências é inserida a partir das curvas de indiferença. É conve-

<sup>5</sup> Cabe aqui destacar a crítica de Amartya Sen (1986), para quem as escolhas do indivíduo podem estar dissociadas das suas preferências. Quando o indivíduo escolhe uma opção com respaldo em sua moral ou em sua ética, ou na sua cultura, e não em seus desejos e crenças, estará sendo ele irracional? Se o agente sabe antecipadamente que tomar uma atitude ética lhe trará menor utilidade, ele será irracional se tomar essa atitude? Tais interrogações povoam o arcabouço da teoria da escolha racional. Porém, os teóricos da escolha racional não afirmam que os indivíduos não possam ser orientados por fatores extrarracionais, mas como toda teoria procura generalidade com o maior grau de parcimônia possível. Assim, pretende-se aproximar de uma explicação relativa ao comportamento dos indivíduos, na maior quantidade possível de situações e sem ter necessidade de recorrer a outros componentes do comportamento, em geral mais complexos de definir, como os conceitos de moral, ética e cultura.

niente lembrar que a abordagem analítica para o entendimento do mercado, sob essa perspectiva, pode ser transportada para a compreensão de qualquer segmento ou comportamento político ou social.

O Gráfico 1 demonstra que a racionalidade vai ter uma melhor expressão no ponto em que as curvas de indiferença se postam abaixo da restrição orçamentária, para os atores envolvidos no processo de trocas. Portanto, se uma escolha (como a decisão do voto, por exemplo) tem, ou pode ter, mais de um fator determinante, em cada um deles as curvas de distribuição de preferências podem assumir posições distintas. Em outras palavras, os atores racionais irão preferir as curvas de indiferença abaixo da sua restrição orçamentária, como mostra o Gráfico 1.

Para a teoria da escolha racional, a estratégia de maximização adotada pelos indivíduos é resultado da combinação entre o princípio da racionalidade e a diversidade de contextos, institucionais, políticos, etc., com os quais os indivíduos se deparam a cada momento. Tanto na busca de objetivos puramente privados, quanto nos ideários políticos, onde as escolhas são cercadas pelas regras vigentes (formais ou informais), o indivíduo define, com base nos seus cálculos, quais elementos das escolhas podem ser considerados estratégicos e mais econômicos.

Estes cálculos ganham em importância na medida em que as regras do jogo são conhecidas pelos atores envolvidos, assim como a previsibilidade dos resultados correspondentes a cada uma das ações possíveis. Tais regras, que podem ser formais ou informais, definem os limites e os custos do comportamento individual. Neste sentido, tanto os cálculos empregados pelos indivíduos como o arcabouço normativo vão orientar e definir as escolhas. Em síntese, os indivíduos racionais, na tentativa de maximizar sua função-utilidade<sup>6</sup>, ou o ganho de bem-estar, executam suas ações de maneira estratégica, na busca de uma maior satisfação de seus interesses.

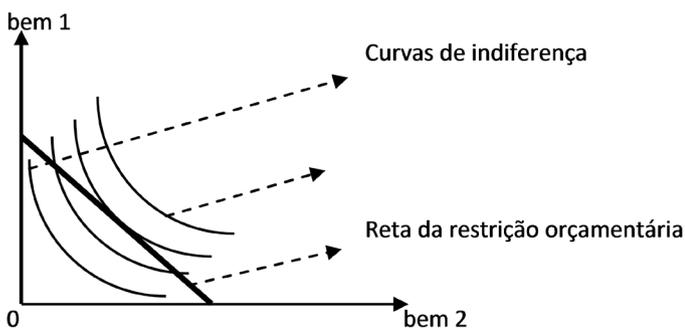


Gráfico 1. Curvas de indiferença e restrição orçamentária.  
Graph 1. Indifference curves and budget constraints.

A condição de deixar de agir individualmente para agir coletivamente é apenas uma potencialidade intrínseca aos indivíduos (não necessariamente real), que maximizam sua utilidade pela escolha de uma ação, em um conjunto finito de estratégias possíveis. Agindo desta forma, e desde que haja coerência entre o conjunto de suas preferências, de modo que se possam hierarquizá-las, por meio de uma medida de valor qualquer, pode-se dizer que o indivíduo estará maximizando os seus ganhos e, portanto, comportando-se racionalmente.

## Racionalidade individual, contexto institucional e ação coletiva

Uma relevante questão a ser considerada é o chamado dilema da ação coletiva. Os conceitos desenvolvidos pela teoria de escolha racional, nesse sentido, contribuem para esclarecer a complexidade das relações sociais, políticas e econômicas. Parte dessa complexidade se evidencia em situações em que a melhor opção individual pode produzir o pior resultado coletivo (Olson, 1999). Os problemas da ação coletiva se agravam quando os indivíduos ou grupos, na busca de maximizar seus ganhos e interesses, tendem a comprometer a ação de outros indivíduos ou grupos, também igualmente interessados em realizar os próprios objetivos. Assim, por exemplo, os indivíduos que se importam unicamente com as suas preferências, em um ambiente onde os ganhos são públicos, podem agir segundo o jargão da teoria da escolha racional e da teoria dos jogos, como *free riders*, que se caracterizam por usufruir de um bem público sem ter colaborado para a provisão do mesmo, e, nesse sentido, a deserção é uma possibilidade estratégica real na lógica da ação coletiva.

Olson (1999) demonstra que em ações coletivas de grandes grupos, os quais ele denomina de grupos latentes, em relação a bens públicos, o equilíbrio se dá por ações de atores dispostos a operarem como *free riders*. Isso ocorre, segundo o autor, por alguns fatores: a impossibilidade de retirar do *free rider* a aquisição do bem público para o qual se voltou a ação coletiva; a não identificação da participação como importante para o resultado final dessa ação; e, por fim, a dificuldade em identificar e punir esse comportamento nos grandes grupos, o que diminui o peso individual da decisão de desertar da ação coletiva.

A solução se daria pela presença de instituições formais (ou regras) cuja finalidade fundamental seria a coordenação do comportamento individual ou coletivo, instituindo e aplicando, quando fosse o caso, "punições" para os atores que desvirtuassem o princípio prévio estabelecido de convivência, e "recompensas" para os colaboradores. Tais mecanismos de punição ou premiação são denominados por Olson (1999) "incentivos seletivos", positivos ou negativos, que podem ocorrer a partir da institucionalização das regras de comportamento social.

<sup>6</sup> Dizer que uma pessoa age para maximizar a utilidade, ou o bem-estar, é apenas uma maneira conveniente de afirmar que ela faz o que prefere (Elster, 1989).

Nesse contexto, as normas são elementos limitadores da ação individual. Estas impõem custos e/ou benefícios, conforme os indivíduos desertam ou cooperam com o grupo. Portanto, os resultados vão divergir de acordo com as regras adotadas no jogo, bastando alterar as regras para que ocorram mudanças nas estratégias, em conexão com as mudanças nas variáveis de contexto, que distribuem de diferentes formas as preferências e os recursos entre os atores. O problema, segundo Olson (1999), radica em que o custo (e, portanto, a possibilidade) de implementar esses incentivos seletivos diverge segundo o tamanho do grupo. Ações coletivas que beneficiam grandes grupos são mais difíceis de serem obtidas devido à dificuldade de estabelecer incentivos seletivos que efetivamente funcionem<sup>7</sup>.

De forma semelhante ao dilema da ação coletiva, a teoria da escolha pública (*public choice*) aborda a complexa relação entre racionalidade individual e racionalidade coletiva. A teoria da escolha pública chama a atenção para os efeitos de decisões individuais, racionais, em âmbitos de ação política coletiva (Legislativos, o Estado em geral), com processos de decisão institucionalizados, e que têm por objetivo gerar bens coletivos (políticas públicas).

A teoria da escolha pública chama a atenção para o fato de que as preferências individuais estabelecidas nos termos da teoria da escolha racional, aqui expostos, em um espaço definido por regras, formais e informais, que orientam os procedimentos de decisão coletiva, resultam em escolhas coletivas. Nesse processo, os resultados coletivos derivados dessas escolhas podem não ser consistentes com as preferências individuais, diferentemente do que acontece com as escolhas individuais, onde essa inconsistência não é possível pelo postulado da transitividade das preferências incluído na definição de racionalidade individual.

Um exemplo disso é o chamado "paradoxo do voto"<sup>8</sup> que está no fundamento do "teorema da impossibilidade" de Arrow (1963): seguindo a regra da maioria, em processos de escolha entre duas alternativas, aquelas que representem a agregação das preferências coletivas não são sempre possíveis. Segundo o paradoxo do voto, uma decisão coletiva nessas condições, e supondo a racionalidade das ações individuais, nem sempre resulta na opção preferida pelo grupo. O exemplo mais simples, Tabela 1, é o caso de três legisladores (1, 2, 3) que devem optar entre três opções de políticas públicas (x, y, z). Supondo que cada legislador possua uma hierarquia de preferências diferente dos demais legisladores e opte, racionalmente, pela política de sua preferência, a opção resultante do processo de escolha será inconsistente e não será a opção preferida pela maioria do coletivo.

Com essas hierarquias de preferências, escolhendo com base na regra da maioria, entre x e y, na sequência, y e z, e por último, z e x, o resultado é uma ordem da preferência social da seguinte maneira:  $x > y > z > x$ , portanto inconsistente, pela

**Tabela 1.** Teorema da impossibilidade de Arrow.  
**Table 1.** Arrow's impossibility theorem.

1	2	3
x	y	z
y	z	x
z	x	y

própria ausência de transitividade. Ou seja, não é possível assegurar que alguma das opções descartadas não seja a preferida da maioria. O paradoxo do voto demonstra que o resultado da escolha coletiva, seguindo a regra da maioria, depende da ordem em que são votadas as alternativas, surgindo assim a relevância do controle da agenda e de quem detém esse controle, o chamado poder de agenda.

Nessa mesma linha, o "teorema do caos", de McKelvey (1976), permite uma afirmação coincidente: uma vez definidos quem são os atores envolvidos no processo decisório e suas respectivas alternativas, a composição da agenda cabe ao ator que irá conduzir a votação, que, por sua vez, pode fazer com que o desejo escolhido no processo de decisão seja o seu próprio e não o coletivo. Ou seja, dada certa configuração de preferências, qualquer resultado pode ser obtido. Isto também é conhecido como "teorema do tudo é possível" (Araújo, 2011).

Para alguns autores como Buchanan e Tullock (1962), a existência de diferentes graus de intensidade das preferências entre os legisladores, além de distintas hierarquias de preferências, permite o surgimento de um processo de intercâmbio ou negociação do voto, designado pela expressão *logrolling*, como conhecido entre os autores anglo-saxões. Se as intensidades de preferências são diferentes, a possibilidade de acordos nas votações sequenciais está presente. O mecanismo de *logrolling* seria um instrumento prático e propício para a solução das manifestações empíricas de um problema teórico aparentemente insolúvel, como demonstrado por Kenneth Arrow no seu teorema da impossibilidade. Porém, o problema da indeterminação continua presente ante a possibilidade de quebra dos acordos (deserção) após o mesmo ter sido iniciado (Borsani, 2005).

Neste sentido, o papel das instituições ganha especial relevância no quadro analítico da teoria da escolha racional, pela constatação da impossibilidade de escolhas estáveis, a partir do agregado de racionalidades individuais. A constância e previsibilidade das ações coletivas têm sua base explicativa em modelos institucionais, originários principalmente em estudos legislativos, que levam em consideração a relação entre grupos de interesses, coalizões partidárias, preferências dos eleitores e o funcionamento das instâncias legislativas<sup>9</sup> (Cox e McCubbins, 1986; Arnold, 1990).

<sup>7</sup> Elionor Ostrom (1990) apresenta vários exemplos empíricos dos dilemas da ação coletiva, traduzidos no "problema dos comuns".

<sup>8</sup> O "paradoxo do voto" foi apontado pelo matemático francês Condorcet no século XVIII.

<sup>9</sup> Para o caso brasileiro, ver o trabalho de Fernando Limongi (1994).

A escolha racional ganha em qualidade quanto mais institucionalizados forem os mecanismos disponíveis aos atores, em um cenário no qual as normatizações proporcionam maior previsibilidade na tomada de decisões, sejam elas individuais ou coletivas. A solução para os conflitos da ação coletiva poderia se ancorar, segundo essa interpretação, na institucionalização de processos virtuosos ou adequados de comportamento social. Jon Elster (1994) considera que a ação coletiva pode apresentar soluções distintas: a descentralizada, que é assegurada pelas motivações pessoais, como o autointeresse, as normas sociais, as convicções morais, etc., e a centralizada, definida pelas instituições e/ou pela coerção, agindo como um mecanismo estabilizador das ações individuais ou coletivas.

Cabe lembrar que os fenômenos políticos e sociais são considerados como consequência de escolhas atomizadas. Os dilemas relacionados com a ação coletiva apresentam soluções possíveis na medida em que se consideram os grupos sociais como sendo um agregado em que as condicionantes da vida social passam pela ação individual. Assim, as instituições (que moldam tais soluções) resultam da ação e da interação dos indivíduos (Elster, 1994). Contudo, dado os dilemas da ação coletiva, os equilíbrios tendem a ser subótimos.

A fim de reforçar a importância dessas afirmações convém observar que a associação entre regras e comportamento será tanto mais evidente quanto mais perceptível aos atores for a correspondência entre ação e resultados. Assim, torna-se inevitável aos jogadores a seguinte associação: regras que causam comportamento que geram resultados. Então, conhecendo as regras e os resultados a elas associados, é racional aos jogadores a adequação de suas estratégias de modo a maximizar os resultados, mesmo quando se desconsideram os ganhos percebidos no presente por vantagens esperadas no futuro (Elster, 1994).

Tsebelis parte das exigências fortes de racionalidade para argumentar que a ação individual, com base na sua relação com o mundo externo, segue pressupostos comportamentais, como as crenças e a interferência delas no comportamento humano. A existência de uma correspondência externa das previsões (ou crenças) supõe os postulados:

(i) Os atores racionais comportam-se como jogadores, onde as estratégias individuais devem ser ótimas e maximizadoras: a partir do comportamento racional, os indivíduos são levados a uma situação que lhes permita alcançar um equilíbrio desejável entre os demais jogadores (McKenzie e Tullock, 1978; Tsebelis, 1998). Em uma situação de equilíbrio, nenhum indivíduo tem incentivos para desviar-se, porque, nesses casos, as estratégias são, por definição, mutuamente ótimas. Portanto, os agentes não têm qualquer razão para mudar unilateralmente seu curso de ação, dado o que os outros agentes estão fazendo. Esta solução eminentemente teórica pode ser entendida como a mais eficiente, o que a associa à ideia de equilíbrio; é o chamado "equilíbrio de Nash".

(ii) As probabilidades subjetivas de um determinado evento ocorrer se aproximam das frequências objetivas (as crenças individuais apresentam proximidade com a realidade): é uma condição na qual se vinculam questões relacionadas à capacidade de absorção e incorporação cognitiva de experiências anteriores. Ou seja, adquirem-se mais informações que reorientam e aprimoram os cálculos de probabilidade (McKenzie e Tullock, 1978).

(iii) As estratégias adotadas por um jogador manifestam as suas crenças: estas, certas ou erradas, vão refletir nos resultados das ações dos outros jogadores (Tsebelis, 1998).

Muito embora a utilização desses preceitos traga uma carga excessiva de formalidade em seu escopo, é na verdade um cálculo presente no comportamento racional do indivíduo que busca certa consistência para suas crenças, o que lhe permite atribuir um grau de previsibilidade a um evento qualquer. Nesse sentido, suas escolhas devem ser consistentes com o cálculo que ele faz. Tal condição se torna factível a partir da validação dos axiomas tratados anteriormente.

No entanto, podem existir situações onde os indivíduos agem de forma supostamente irracional, contra os seus interesses. Olhando um pouco mais de perto, pode-se perceber que o problema aqui é de outra ordem: de observação ou de avaliação. Em ambos os casos, o diagnóstico de irracionalidade é do observador, não do indivíduo partícipe de uma determinada ação. Na primeira situação, quando uma escolha parece irracional, há que se considerar as diversas arenas onde o jogo se desenvolve, e, portanto, o indivíduo pode estar atuando orientado pelos resultados disponíveis nestas arenas. Por isso, pode atuar de maneira subótima em uma arena específica para ser melhor recompensado em outra (Tsebelis, 1998). Já na segunda situação, a de avaliação, se o observador compara o comportamento de um determinado indivíduo com o que ele [o observador] considera como um "bom comportamento", as ações e os comportamentos podem apresentar-se como sendo irracionais, por um critério particular de avaliação (McKenzie e Tullock, 1978).

## Teoria dos jogos como antítese da ação coletiva

Ressalta-se a importância em se fazer alusão ao mérito do argumento de Jon Elster, assim como o faz Fábio Wanderley Reis, onde considera que o agente político vai atuar segundo o comportamento estratégico e racional, para usar a terminologia da teoria dos jogos. Como o próprio nome indica, esta busca enquadrar os comportamentos individual e coletivo em dilemas estruturados, de tal forma que representem situações rotineiras marcadas por conflitos de interesses entre indivíduos ou grupos, por problemas de ação coletiva. Neste sentido, o objetivo geral da teoria dos jogos é determinar os padrões de comportamen-

to racional, em situações nas quais os resultados dependem das ações de jogadores interdependentes. Orienta-se, principalmente, pela busca de princípios que expliquem o comportamento racional dos indivíduos e derivar, a partir deles, as características gerais daquele comportamento. Em um jogo, supõe-se que seja do conhecimento de todos os jogadores os cursos possíveis de cada ação. Ou seja, cada estratégia adotada, com uma especificação completa da ação a ser realizada.

O epicentro da teoria dos jogos baseia-se, essencialmente, na condição em que um determinado jogador requer a maximização do seu resultado (ou minimizar o de seu oponente) sob a hipótese de que seu rival sempre tomará o caminho de menor custo e maior eficiência da ação. Sendo assim, um jogador controla a sua própria escolha de estratégia, mas o seu resultado depende de todas as estratégias adotadas no jogo. A formalização dessa ferramenta apresenta como suposições para soluções dos jogos o fato de que todos os jogadores são racionais, onde o único propósito é maximizar a sua utilidade esperada. O jogo é de conhecimento comum entre todos os participantes. O que varia são os níveis de informações disponíveis a cada jogador e a posição ocupada no ambiente de escolha, além dos resultados e as estratégias para alcançá-los. A eliminação iterativa de estratégias estritamente dominadas, isto é, estratégias sabidamente ineficientes, condiciona o jogador a uma redução das suas opções, focando seus propósitos em menor número de opções, o que pode levar a uma decisão mais acurada.

Boa parte desta literatura utiliza o jogo do dilema do prisioneiro<sup>10</sup> como o exemplo mais fecundo para ilustrar o problema da dificuldade da cooperação voluntária, em cenários estratégicos que redundam na necessidade de escolhas individuais e que levam a uma situação *Pareto-inferior*. Trata-se do uso de um raciocínio similar ao que é aplicado à economia: "[...] se eu pensar sobre como você pensa sobre minha forma de pensar, eu

**Tabela 2.** Dilema do prisioneiro: opções e resultado (Equilíbrio de Nash).

**Table 2.** Prisoner's dilemma: Options and result (Nash Equilibrium).

<i>CD</i>	Escolha Subótima
<i>CC</i>	
<i>DD</i>	
<i>DC</i>	

não devo cooperar. Eu pressuponho que o outro vai me julgar não cooperativo e antecipo a minha deserção, pois, se o outro pensar assim, certamente vai desertar também". Esta é a base do pensamento de John Nash, em seu trabalho sobre a teoria dos jogos (Nash, 1951). A Tabela 2 mostra as opções disponíveis e o resultado no dilema do prisioneiro.

Na situação *CD*, um dos jogadores coopera, *C*, e o outro deserta (não coopera), *D*. O inverso acontece na situação *DC*. Em *CC*, ambos os jogadores cooperam (entre si) e em *DD* ambos desertam. A situação *DD* vai ser sempre uma situação de equilíbrio subótimo. Em situações que remontam ao dilema do prisioneiro, a melhor alternativa será não cooperar, pois o resultado para um ator não depende da decisão do outro. Neste sentido, *D* (desertar) é o comportamento estritamente dominante do jogo, e *C* (cooperar) é um comportamento irracional. Quando *C* é sabido irracional, qualquer indicação de jogar *C* não será crível.

A partir da formalização teórica dos jogos, a adesão (ou a não adesão) à ação coletiva pode ser explicada pelos mecanismos de incentivo seletivo. Os incentivos (positivos ou negativos) tendem a levar o equilíbrio para um estágio de cooperação (*CC*), ao contrário de uma deserção (*DD*). Neste sentido, o incentivo seletivo pode ser entendido como uma restrição de domínio. A Tabela 3 mostra o resultado no dilema do prisioneiro, após a inserção do mecanismo de incentivo seletivo, como informação disponível.

O instrumental da teoria dos jogos ganha relevância, a partir da reiteração indefinida de jogadas no tempo, conforme ilustrado no Gráfico 2. A repetição indefinida do jogo<sup>11</sup> pode ser traduzida, em teoria política, como uma situação de estabilidade institucional, que pode ser representada pelas retas horizontais

**Tabela 3.** Dilema do prisioneiro: opções, incentivo seletivo e resultado (Pareto-Ótimo).

**Table 3.** Prisoner's dilemma: Options, selective incentives and results (Pareto-optimal).

<i>DC</i>	O incentivo seletivo existe para mudar o equilíbrio de <i>DD</i> para <i>CC</i>
<i>CC</i>	
<i>DD</i>	
<i>CD</i>	

<sup>10</sup> O exemplo base é de que a polícia, ao interrogar dois prisioneiros, coloca à prova a cooperação entre os dois, oferecendo as seguintes alternativas: (a) se um deles delatar o outro, e este outro não o delatar = o delator sairá livre; (b) Se ambos se delatarem = ambos receberão uma pena de três anos; (c) se um não delatar o outro, mas este outro o delatar = o não delator recebe uma pena de cinco anos; (d) Se ambos não se delatarem mutuamente = ambos receberão uma pena de um ano. Logo existem quatro possibilidades, onde D = deserção e C = cooperação, respectivamente: (a) a deserção unilateral DC; (b) a deserção mútua DD; (c) a cooperação unilateral CD; (d) a cooperação mútua CC. O dilema do prisioneiro é aquele que se caracteriza, portanto, por ter seu equilíbrio na deserção mútua DD, pois essa é a única posição em que o indivíduo obtém o melhor resultado sem depender da ação do outro. Assim o "Dilema do Prisioneiro" se coloca como DC > CC > DD > CD (Elster, 1994, p. 45; Reis, 1991, 1990, p. 33).

<sup>11</sup> Em situações de interação repetida as normas não seriam necessárias para garantir ganhos de troca e acordos estáveis (ver Coase, 1960).

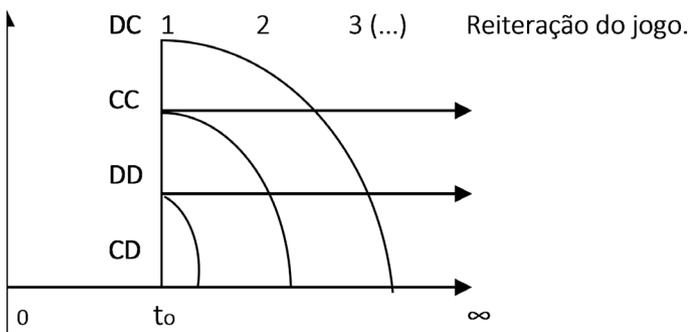


Gráfico 2. Jogos com reiteração infinita.  
Graph 2. Infinite reiteration games.

do gráfico. Já no curto prazo, quando se trata de questões imediatistas (Gráfico 2, representadas pelas curvas), quanto mais rapidamente se deprecia o resultado futuro, a propensão a colaborar vai diminuir.

Na reiteração indefinida do jogo, o resultado é indeterminado, portanto, a estratégia de um jogador vai ser a de adotar a mesma posição do outro jogador na jogada anterior. Quando se introduz a reiteração e uma taxa de desconto (ganhos de curto prazo ou preferência pela liquidez), os resultados de equilíbrios são indeterminados<sup>12</sup>. Nesta vertente teórica, Bruno Reis ressalta que, na solução do dilema do prisioneiro a partir da reiteração infinita do jogo, onde

*[...] os atores seriam induzidos à cooperação por medo da retaliação de seu adversário: se cada 'jogador' tem motivos para esperar que seu oponente comporte-se da mesma maneira que ele próprio, então pode ser racional cooperar, se cada um valorizar suficientemente seus resultados futuros. Se, todavia, parte-se da situação descrita pela teoria dos jogos como 'egoísmo universal', ou seja, uma situação em que todos adotam a estratégia inicial de não cooperar, então a cooperação não emergirá espontaneamente, exceto sob condições bastante restritas [...] (Reis, 2003, p. 37).*

Na solução de equilíbrio dos jogos, o ator que faz o primeiro movimento maximiza suas preferências, sendo que o segundo ator tende a aceitar a oferta, em um cenário de informações imperfeitas. As barganhas podem ser consideradas a partir das seguintes divisões:

- (i) Barganha analítica: dada uma suposição de racionalidade → predição.
- (ii) Barganha normativa: dado o resultado da predição → avaliação.
- (iii) Barganha comportamental: dada a explicação teórica → descrição empírica.

A barganha tem uma dificuldade de modelagem, dado o elevado grau de assimetria informacional. Com informações perfeitas e jogadores racionais, não existiriam barganhas, pois todos sabem quais os resultados previstos para cada jogador. Aqui, faz-se necessária uma diferenciação conceitual entre os tipos possíveis de informação: (a) informação completa: os dois jogadores sabem os resultados do jogo, as estruturas de preferências e da racionalidade dos jogadores; (b) informação perfeita: além da informação completa, adiciona-se aos jogadores a consistência das opções de cada jogador.

Em situações nas quais os atores envolvidos na barganha podem escolher previamente as estratégias de interação, estas se formam a partir de: (a) plena informação sobre as circunstâncias e o contexto; (b) estratégias que podem ser adotadas por cada um, individualmente ou em grupo; e (c) capacidade de visualizar a melhor opção maximizadora a ser adotada. John Nash (1951) considera que a barganha envolve ofertas e contraofertas, e termina quando alguém aceita a oferta do outro, podendo então ser recorrente. O ator que estiver mais interessado no objeto da barganha tende a ceder mais do que o outro, ou então prevalece a força do melhor argumento (da persuasão) em uma deliberação racional, sendo que o objeto da barganha é continuamente divisível (infinitesimal) e pode produzir múltiplos desfechos.

O modelo de Ronald Coase (1960) parte do pressuposto de que um custo de transação igual a zero, por meio de uma barganha descentralizada e espontânea, tende a ser eficiente. Nestes termos, o modelo cooperativo de barganha produz como resultado a eficiência. E, quando não se supõe a eficiência, a invariância não acontece. Portanto:

**Se:**

- (1) Não há custos de transação.
  - (2) Direitos de propriedade claramente estabelecidos → (*E*) enforced.
- Então:** (independentemente da distribuição inicial de riqueza)
- (3) Invariância.
  - (4) Eficiência.

**Resultado da barganha.**

No entanto, como mostra Coase, quando se tem um número elevado de atores, a barganha tende a ficar comprometida, em função da pluralidade de interesses envolvido no processo.

Neste universo dos modelos das barganhas, John Nash considera como um elemento central para as soluções apresentadas em um jogo qualquer a posição dos jogadores e os graus variados de informação disponível a cada um. Como os jogadores tendem a buscar na barganha algum equilíbrio<sup>13</sup>, este resultado, também chamado de "equilíbrio de Nash" (*eqNash*), vai referir-se a uma situação (ou perfil de estratégias) em que nenhum jogador

<sup>12</sup> A redução do problema da cooperação voluntária ao formalismo decorrente do jogo do dilema do prisioneiro não é consensual. Para uma percepção que ressalta o caráter estático das escolhas individuais, ver Orenstein (1998).

<sup>13</sup> Um equilíbrio é um perfil de estratégias, não um resultado do jogo.

pode mudar sua estratégia, dadas as estratégias dos outros. Portanto, um *eqNash* é uma solução para um jogo, sendo também caracterizado genericamente como a solução básica de um jogo<sup>14</sup>.

A solução apresentada no equilíbrio de Nash parte do pressuposto da completude de certas condições necessárias, em um conjunto finito de estratégias em que a estratégia de cada ator será ótima "vis-à-vis à dos outros" (Elster, 1989). E, mesmo sendo foco da teoria dos jogos, o conceito atribuído a uma solução, a partir do equilíbrio das escolhas dos atores, refere-se apenas a um resultado estático, não significando que ele vai ser bom ou ruim para quem quer que seja.

Vale ressaltar que todo jogo finito<sup>15</sup> tem pelo menos um *eqNash*, em que nenhum jogador joga uma estratégia fracamente dominada, e possivelmente opera com estratégias mistas. Na ciência política, assim como na economia, a maioria dos jogos é simétrico, onde a melhor resposta é a melhor estratégia (ou estratégias) de um jogador, dada a escolha do oponente. Em um jogo com múltiplos equilíbrios, é razoável esperar que os jogadores escolham um que seja ótimo. Portanto, em uma dada situação estratégica, o argumento explicativo decorrente da teoria dos jogos, no campo das ciências sociais, é atribuído à capacidade de atores sociais em conduzirem suas escolhas segundo um padrão de comportamento favorável ao equilíbrio, a partir da premissa de que esses atores são racionais e maximizadores, no ato de fazerem suas escolhas sociais.

Em um contexto de interação estratégica, a sinceridade não ocupa uma posição de destaque entre os atores políticos. Apenas em raras exceções. Assim, não é incomum que os atores políticos adotem a estratégia de economizar recursos e, assim, maximizar benefícios nas negociações. Como os recursos são escassos e os interesses são plurais, o conflito é inevitável. Pela barganha, nesse contexto, é possível superar os dilemas da cooperação, embora com certo grau de incerteza e instabilidade inevitáveis. Portanto, o comportamento individual vai estar guiado pela ambição e orientado pelas preferências que, por sua vez, mudam na sua grandeza e na sua hierarquia. O debate que a literatura apresenta sobre esse aspecto é vasto, mas converge para o ponto em que tais ações individuais ocorrem em um ambiente institucional e normativo, que não pode se perder de vista, de modo a garantir a estabilidade e a consistência da escolha social minimizando riscos e imprevisibilidades.

## Conclusões: limites da ação racional como ferramenta interpretativa no campo das ciências sociais

Uma das grandes contribuições de Mancur Olson foi apontar o equívoco de achar que indivíduos racionais tendem

a aderir a uma ação coletiva a partir de um simples cálculo maximizador que oriente as escolhas individuais, partindo dos custos e benefícios envolvidos nessa ação. Tal condição não se daria apenas pelo apego intransigente ao individualismo metodológico, mas sim pela inconsistência lógica entre o autointeresse e o interesse coletivo. Em outras palavras, exatamente por ser autointeressado é que o indivíduo pode trair o interesse do grupo. Jon Elster e Fábio Reis apontam os limites de uma abordagem do comportamento individual e criticam certa universalização atemporal da descoberta de Olson, uma vez que a história, as instituições, as variáveis psicológicas, etc. podem criar constrangimentos (ou incentivos) que resolveriam problemas de ação coletiva, ou seja, deixam em aberto a possibilidade de que, sob certas condições, grandes grupos podem se formar e funcionar sem a necessidade de incentivos seletivos. Nessa mesma linha, Elinor Ostrom considera que "*the zero contribution thesis, however, contradicted observations of everyday life in mature democracies that many people voted, did not cheat on their taxes, and contributed effort to voluntary associations*" (2000, p. 137-138).

A partir dessa perspectiva, o comportamento cooperativo não apresenta fôlego suficiente que o explique segundo uma única motivação. Ao contrário, comportamentos cooperativos tendem a se efetivar por causa de motivações distintas. As ações dos agentes são limitadas, não só pelas oportunidades disponíveis e por informações incompletas, como também pela renda, pelo tempo, pela memória imperfeita e pela incapacidade de cálculo do indivíduo.

Elementos como cultura, história e personalidade também afetam o comportamento individual, tanto no que diz respeito à composição das estratégias de ação quanto na adequação dos fins pretendidos. Esses elementos tendem a influir na definição do grau de solidariedade, altruísmo ou moralidade de um comportamento, mas não afetam o pressuposto de que o indivíduo age racionalmente, portanto, de forma estratégica, visando maximizar tais valores (Araújo, 2011). Embora atributos individuais, ou valores subjetivos, como os sentimentos, as emoções e os desejos, não sejam facilmente mensuráveis, precisam ser hierarquizados de algum modo, a partir de um intervalo das preferências, pois assumem peso importante no início e na continuidade da cooperação.

Apesar de boa parte da literatura sobre a teoria da escolha racional privilegiar as regras formais, há que se ressaltar também o peso atribuído às normas sociais (Elster, 1994), bem como às instituições informais (North, 1992) que também reforçam a previsibilidade nas relações de troca entre os atores.

Em suma, se interações repetidas são estabelecidas entre indivíduos racionais, instituições podem ser entendidas como mecanismos projetados para viabilizar acordos e orientar determinadas escolhas dos atores. O arranjo combinatório entre instituições e normas reduz e orienta os termos e as relações de

<sup>14</sup> Em um contraponto, vale lembrar que, no jogo de "par ou ímpar", não há um *eqNash* de estratégia pura.

<sup>15</sup> Um jogo é finito quando o número de rodadas também é finito.

troca entre os indivíduos, induzindo, desta maneira, ao comportamento cooperativo, pois aumentam os ganhos individuais e diminuem a insegurança quanto ao futuro (Araújo, 2011).

A teoria da escolha racional foi contestada por autores como Green e Shapiro (1994), que chamam a atenção para o fato de a teoria estar amparada em testes precariamente formulados e ingenuamente empiristas, com formatos de evidência favoravelmente enviesados. Adicionalmente, apresentam restrições arbitrárias de domínio quando são encaixadas nos fatos, além de se valerem de uma teorização *ad hoc*.

Além dessas observações, convém notar que a análise de situações reais com base no instrumental da teoria da escolha racional pode ser distorcida, a partir de contextos nos quais os elementos que direcionam as escolhas individuais não são claros. E isto ocorre, sobretudo, quando as regras e os objetivos individuais não são identificáveis. Sendo assim, mesmo alicerçado no potencial explicativo da racionalidade estratégica e no individualismo metodológico, não se pode dizer que essa teoria responde a todas as questões que envolvem o comportamento individual ou social.

A racionalidade tende a se comportar segundo os recursos disponíveis aos atores. A suposição de comportamento individual maximizador não implica que o método da racionalidade seja infalível para quem quer que seja. Portanto, as escolhas racionais, a partir da autonomia individual, se aproximam de um ponto ótimo, podendo, ou não, atingir esse grau de satisfação (Reis, 2000). Em outras palavras, a utilização da racionalidade estrita no campo das escolhas sociais nem sempre fará com que os resultados esperados sejam ótimos e maximizadores da utilidade ou bem-estar individuais. Nesse sentido, pode ocorrer que ações racionais apresentem efeitos negativos não esperados, uma vez que o indivíduo tende a agir com base em expectativas de que os resultados sejam efetivados, o que pode não acontecer em função das assimetrias informacionais, posição no espectro decisório e/ou erros de cálculo.

Tanto as críticas à teoria da escolha racional quanto os dilemas surgidos entre os estudiosos desta área destacam que os postulados originais da teoria tendem a não considerar as características do contexto ou arranjo institucional em que as ações, individuais e coletivas, se desenvolvem, o que pode constranger ou induzir as escolhas dos atores. Como observam Perissinotto e Codato (2008), as instituições não são entidades abstratas que surgem do nada, "ao contrário, são fatos históricos concebidos [...] e construídos por agentes sociais historicamente situados, portadores de valores específicos [...]". Os autores lembram também que os estrangulamentos institucionais de hoje são a expressão e a cristalização de escolhas feitas no passado.

Neste sentido, aqueles postulados não são autossuficientes para explicar os fenômenos sociais e políticos. Mesmo considerando o comportamento individual racional, não haveria como controlar o ambiente exógeno, porque a ação individual da escolha se dá em um cenário crivado de incertezas e limitações de toda ordem. Os mecanismos analíticos utilizados pela teoria da escolha racional servem para chamar atenção sobre a

estrutura axiológica do comportamento individual sob regulações impostas pelas instituições. Apesar das críticas, a teoria da escolha racional, e o seu pressuposto, leva em conta o conjunto de regras (formais e informais) que compõem o ambiente institucional no qual os atores estão imersos.

Por fim, pode-se dizer que a teoria da escolha racional disponibiliza aos estudiosos uma forte ferramenta, não necessariamente preditiva, mas de desenho dos modelos pelos quais se estruturam, viabilizam ou frustram os mais variados tipos de ação coletiva. Dessa forma, antes de se contrapor às mais diversas teorias sociais, a teoria da ação racional, em seu escopo, pode trazer à luz elementos que viabilizem uma análise mais acurada dos problemas que se colocam para as ciências sociais.

## Referências

- ARAÚJO, P.M. 2011. Racionalidade de instituições e normas: uma análise sobre a ação coletiva e a estabilidade das escolhas sociais. *Insegoria - Ação Coletiva em Revista*, 1(1):100-133.
- ARNOLD, D. 1990. *The Logic of Congressional Action*. New Haven, Yale University Press, 282 p.
- ARROW, K. 1963. *Social Choice and Individual Values*. New York, John Wiley and Sons, 124 p.
- BAERT, P. 1997. Algumas limitações das explicações da escolha racional na ciência política e na sociologia. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 12(35):63-74. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-69091997000300005>
- BORSANI, H. 2005. Relações entre política e economia: teorias da escolha pública. In: C. BIDERMAN; P. ARVATE (orgs.), *Economia do setor público no Brasil*. Rio de Janeiro, Elsevier/Campus, p.103-125.
- BUCHANAN, J.; TULLOCK, G. 1962. *The Calculus of Consent*. Ann Arbor, University of Michigan Press, 384 p. <http://dx.doi.org/10.3998/mpub.7687>
- COASE, R.H. 1960. The Problem of Social Cost. *The Journal of Law and Economics*, 3:1-44. <http://dx.doi.org/10.1086/466560>
- COX, G.W.; McCUBBINS, M.D. 1986. Electoral Politics as a Redistributive Game. *The Journal of Politics*, 2(48):370-389. <http://dx.doi.org/10.2307/2131098>
- DOWNS, A. 1999. *Uma teoria econômica da democracia*. São Paulo, Edusp, 336 p.
- ELSTER, J. 1989. Marxismo, funcionalismo e teoria dos jogos: argumentos em favor do individualismo metodológico. *Revista Lua Nova*, 17:163-204. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-64451989000200009>
- ELSTER, J. 1994. *Peças e engrenagens das ciências sociais*. Rio de Janeiro, Relume-Dumará, 211 p.
- GREEN, D.P.; SHAPIRO, I. 1994. *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*. New Haven, Yale University Press, 254 p.
- HEADSTRÖM, P.; SWEDBERG, R. 1996. Rational Choice, Empirical Research, and the Sociological Tradition. *European Sociological Review*, 12(2):127-146. <http://dx.doi.org/10.1093/oxfordjournals.esr.a018181>
- LIMONGI, F. 1994. O Novo Institucionalismo e os estudos legislativos: a literatura norte-americana recente. *BIB - Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais*, 37:3-38.
- McKELVEY, R.D. 1976. Intransitivities in Multidimensional Voting Models and Some Implications for Agenda Control. *Journal of Economic Theory*, 12(3):472-482. [http://dx.doi.org/10.1016/0022-0531\(76\)90040-5](http://dx.doi.org/10.1016/0022-0531(76)90040-5)
- McKENZIE, R.; TULLOCK, G. 1978. *Modern Political Economy: An Introduction to Economics*. New York, McGraw-Hill, 610 p.

- NASH, J. 1951. Noncooperative Games. *Annals of Mathematics*, 54(2):289-295. <http://dx.doi.org/10.2307/1969529>
- NORTH, D.C. 1992. *Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance*. San Francisco, ICS Press, 159 p.
- OLSON, M. 1999. *A lógica da ação coletiva: os benefícios públicos e uma teoria dos grupos sociais*. São Paulo, Edusp, 208 p.
- ORENSTEIN, L. 1998. *A estratégia da ação coletiva*. Rio de Janeiro, UCAM/IUPERJ, 192 p.
- OSTROM, E. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge, Cambridge University Press, 280 p. <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511807763>
- OSTROM, E. 2000. Collective Action and the Evolution of Social Norms. *The Journal of Economic Perspectives*, 14(3):137-158. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.14.3.137>
- PERISSINOTTO, R.M.; CODATO, A. 2008. Apresentação, Dossiê "Elites Políticas". *Revista de Sociologia e Política*, 16(30):7-15. <http://dx.doi.org/10.1590/S0104-44782008000100002>
- REIS, B.W. 2003. Capital social e confiança: questões de teoria e método. *Revista de Sociologia e Política*, 21:35-49. <http://dx.doi.org/10.1590/s0104-44782003000200004>
- REIS, B.W. 1990. O individualismo metodológico: efeitos perversos, ação coletiva e teoria dos jogos. *Reflexões sobre a epistemologia de Popper e o individualismo metodológico*, n. 77, p. 11-35. (Séries Estudos).
- REIS, B.W. 1991. O conceito de classes sociais e a lógica da ação coletiva. *Dados*, 34(3):415-451.
- REIS, F.W. 2000. *Política e racionalidade: problemas de teoria e método de uma Sociologia crítica da política*. 2ª ed., Belo Horizonte, Ed. da UFMG, 194 p.
- REIS, F.W. 1988. Identidade, política e a teoria da escolha racional. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 3(6):26-38.
- SEN, A. 1986. Behavior and the Concept of Preference. In: J. ELSTER, *Rational Choice*. New York, New York University Press, p. 60-81.
- SCHUMPETER, J.A. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy*. London, Unwin, 381 p.
- TSEBELIS, G. 1998. *Jogos ocultos: escolha racional no campo da política comparada*. São Paulo, Edusp, 254 p.

Submetido: 21/05/2015

Aceito: 11/12/2015