

Rawls: tempo e estratégia

Fernando Luís Schüller

RESUMO. O artigo explora e interpreta os argumentos desenvolvidos por Rawls em *A Theory of Justice*, enfatizando as conexões entre o tipo de agente moral descrito e o “princípio da diferença”, responsável pela maximização das expectativas dos menos favorecidos e base da noção de “justiça como equidade”.

Seguindo Rawls, o autor opõe a racionalidade estratégica coletiva à racionalidade individualista e aponta para a necessidade de se compreender as instituições sociais como empresas cooperativas, em uma perspectiva de longo prazo. O artigo conclui enumerando as restrições à aplicação do “princípio da diferença”.

Em seu *Liberalismo velho e novo*, José Guilherme Merquior referiu-se a John Rawls como o “Rousseau de Harvard”. A definição capta com felicidade uma parte das pretensões de Rawls em construir uma teoria do contrato social que representasse uma alternativa completa à tradição utilitarista, predominante na filosofia moral anglo-saxônica. Merquior erra, entretanto, na sua alusão ao filósofo genebrino. Melhor seria vincular a imagem de Rawls à de John Stuart Mill, pelo que verdadeiramente marca a sua evolução teórica: a defesa do pluralismo e da tolerância como temas centrais do liberalismo político, aos quais se subordina a exigência da justiça distributiva.

A análise a seguir é uma tentativa de interpretação do argumento rawlsiano, sistematizado na ficção da posição original, com ênfase nas conexões entre o tipo de agente moral descrito e o princípio distributivo construído, o chamado “princípio da diferença”.

A posição original é uma recriação da figura do contrato originário. Determinados resultados (a escolha de regras de justiça) são obtidos a partir de um determinado processo de seleção e organização de informações.

Fernando Luís Schüller é mestre em ciência política pela UFRGS e diretor executivo da Secretaria da Cultura do Rio Grande do Sul.

O “agente moral”, isto é, o hipotético indivíduo que escolhe naquela situação, é uma parte desse conjunto de informações. Se supomos um agente *X*, descrito a partir de certas características (um determinado tipo de conhecimentos e motivações), consideramos que suas escolhas serão diferentes das de *Y*, caracterizadas diferentemente. O agente rawlsiano é:

- Privado de informações sobre sua condição particular no interior do “empreendimento cooperativo”. Incluem-se aí seus talentos, habilidades, disposições de caráter, posição social de partida e objetivos de vida.
- Uma pessoa auto-interessada, isto é, sabe que possui algum plano de vida e é capaz de persegui-lo racionalmente, hierarquizando suas escolhas e ações ao longo de uma vida completa.
- Uma pessoa mutuamente desinteressada; ela não é afetada psicologicamente, ao realizar suas escolhas na posição original, pela comparação entre o ganho total dos outros e o seu próprio ganho.

Este tipo de estrutura motivacional torna racional buscar a otimização de suas próprias expectativas, independentemente do sucesso ou insucesso na consecução das expectativas dos outros. Isto não quer dizer que suposições sobre o sucesso dos outros não possam integrar o cálculo que as pessoas *X* ou *Y* fazem ao decidirem (sobre os princípios) na posição original. Simplesmente isto será calculado em função dos efeitos extensivos causados pela realização daquelas expectativas no incremento de seu próprio plano. Temos aí o fundamento mais elementar da noção de reciprocidade. Na base da teoria rawlsiana — sob a noção do “fato do pluralismo” — está contida a idéia de que as pessoas perseguem certos fins — derivados de sua visão sobre o bem — e que — seguras do valor de tais fins — não se sentiriam normalmente movidas a abrir mão de resultados favoráveis para si apenas porque isto altera o plano independente de qualquer outro. (Rawls, 19:144)

Temos, neste ponto, três argumentos conexos. O primeiro, ligado ao tema do pluralismo, diz que concepções do bem radicalmente diferentes (e auto-excludentes) são também mensuradas por critérios diferentes. O sucesso na realização do plano do indivíduo *A* não pode ser medido pelos mesmos critérios de valorização do indivíduo *B*. Não há uma escala geral de comparação capaz de medir as satisfações de todas as partes na empresa cooperativa”.

Vinculado a este argumento, Rawls observa que, se imaginássemos os agentes constrangidos a escolher com base em alguma forma de inveja ou benevolência, estaríamos consignando uma restrição arbitrária à sua liberdade de escolher, independentemente destes sentimentos. O campo de re-

apresentação da posição original teria sido estreito demasiadamente, reque-rendo premissas demasiado “fortes” sobre os sentimentos morais das pes-soas. Isto evidentemente não explica por que Rawls não considera arbitrário supor como plausível a noção do “desinteresse mútuo”. Por que é mais aceitável imaginar que as pessoas não comparam os seus ganhos com os ganhos totais dos outros? A justificativa deve residir no argumento seguin-te: ela parte da caracterização da posição original como um instrumento de “escolha pública” (dado o “apagamento” do sujeito empírico), que requer um tipo de racionalidade estratégica coletiva.

O argumento aqui diz que as chances de realização do plano de vida do indivíduo *A* são afetadas pelos resultados alcançados pelos indivíduos *B*, *C* ou *Z*. A sociedade, como empresa cooperativa, consiste na complexa inte-ração dos planos *A*, *B*, *C* e *n*. Cada pessoa sabe que pode contar, para seu próprio benefício futuro, com o sucesso alheio. Uma das razões pelas quais Rawls exclui a inveja é, conforme lemos em *A Theory of Justice*, sua supo-sição de que este sentimento, motivando os agentes na posição original ...*tende a tornar todos perdedores...é coletivamente desvantajosa*. (Rawls, 1971:144) O critério do “desinteresse mútuo”, contrariamente, permite aos agentes a aceitação de regras de cooperação social capazes de expressar, na vida normal, as melhores condições para o uso de um tipo de racionalidade que põe em primeiro plano a hipótese do “ganho cooperativo”, um comple-xo jogo de incentivos recíprocos que parte do reconhecimento daquilo que vincula as expectativas de realização do plano de vida de um indivíduo qualquer ao incremento das chances abertas aos demais indivíduos. A res-posta ao auto-interesse individual é dada no âmbito da estrutura básica” da sociedade.

A inveja é descrita por Rawls mais como um *vício de personalidade* do que um sentimento moral. Não são requeridas razões morais para alguém invejar a melhor condição do outro. O simples impacto que o sucesso alheio lhe causa pode determinar o nascimento de uma vontade destrutiva. Ele se dispõe a isto mesmo que destruí-lo implique perdas para si. Ao final, veri-ficando-se perdas para ambas as partes, pode ser dito como coletivamente irracional o curso de ação que deriva deste sentimento.

A racionalidade dos vizinhos ou a solução maximínima

Imaginemos duas situações: na primeira, dois indivíduos, vizinhos em uma rua não pavimentada e escura, apresentam um mesmo nível de renda e padrão de vida. Uma determinada política governamental de incentivos fiscais, atingindo especificamente o setor de atividade do indivíduo *B*, determina um rápido crescimento de suas rendas, resultando que seu patrimônio — na situação II — é vinte vezes superior ao de indivíduo *A*, que permanece estacionado. A única alteração registrada a seu respeito é que, por efeito das melhorias patrocinadas pelo vizinho bem sucedido, ele agora reside em uma rua pavimentada e iluminada. Seu patrimônio, é fácil supor, sofreu algum nível de valorização. Pergunta-se: é justa a desigual distribuição de bens verificada entre o primeiro e o segundo momentos?

Não se trata de escolher uma das duas situações distributivas e sim indagar sobre a justiça de uma determinada *alteração* na distribuição dos bens, fruto de uma *situação cooperativa* entre as partes.

O vizinho *A* pode considerar desprezível um ganho X (sendo $X > 0$) decorrente do ganho X do vizinho *B* se, por exemplo, o resultado vier a ser $X' > 20X$. Se a relação for, $X' > 10X$, o mesmo indivíduo *A* poderia revisar sua posição, considerando justa a variação registrada (para $X = 1:10X'$). A questão é relativamente simples se estivermos falando de uma pessoa conhecedora de seus fins, motivações e habilidades. Tal indivíduo poderá aceitar — supondo-se alguém *realmente desinteressado* nos outros ou dotado de algum tipo de psicologia benevolente — expressivas variações de ganhos X sem quaisquer expectativas de ganhos correspondentes X . Por outro lado, uma pessoa egoísta poderia rejeitar qualquer situação cujos resultados fossem $X' > X$.

No caso, não há uma relação econômica direta entre os dois agentes. Temos um exemplo simples de externalidade positiva afetando um terceiro (o vizinho em pior situação), a partir de uma relação econômica entre o Estado (cujas receitas também são, em alguma medida, extraídas do indivíduo *A*) e o indivíduo *B*.

Em *A theory of justice*, Rawls contrapõe a “racionalidade coletiva” a algum tipo de racionalidade individualista. O contrato inicial pode ser visto como a promessa que um *indivíduo-parte* faz em boa fé — os princípios acordados serão efetivamente respeitados —, contanto que os demais *indivíduos-partes* também tenham prometido em boa fé. Apenas poderemos supor resultados superiores para cada parte se tal compromisso for respeitado. A escolha na posição original, neste sentido, *só é racional se puder*

ser concebida coletivamente. Rawls diz: “[...] da perspectiva de um único homem, o egoísmo de primeira pessoa e o egoísmo caroneiro (*first-person and free-rider egoism*) seriam ainda melhores”. (ibid:497)

O tipo de variação registrada no exemplo anterior não fere as regras de justiça escolhidas na posição original. As partes estão constrangidas a alcançar um acordo supondo os interesses de qualquer indivíduo em uma situação indefinidamente mais complexa — a sociedade humana como empresa cooperativa “fechada” entre seus partícipes porém aberta no tempo.¹ Um tipo de relação cooperativa em que grande parte dos agentes cooperantes são invisíveis uns aos outros. Nesta perspectiva os princípios da “justiça como equidade” aparecem como a escolha mais plausível para as partes. Uma escolha pautada na psicologia de algum vizinho invejoso vetaria a variação registrada e levaria a piores resultados para ambas as partes. A justificação do “princípio da diferença” — a primeira parte do segundo princípio da justiça — apresenta um modelo preciso da racionalidade estratégica coletiva em uso na posição original. Observamos:

Pois, na medida em que aumentamos as expectativas daqueles melhor situados, a situação dos menos favorecidos é continuamente melhorada. Cada um destes aumentos é do interesse destes últimos, de qualquer modo pelo menos até certo ponto. Pois expectativas maiores dos mais favorecidos presumivelmente cobrem os custos do treinamento e encorajam uma melhor performance, contribuindo, portanto, para a vantagem geral. (ibid: 158)

Imaginando-se dois grupos representativos de indivíduos, 1) os melhores situados socialmente (pensemos em termos de rendas e riquezas) e 2) os pior situados, teríamos que os indivíduos pertencentes ao segundo grupo autorizariam um crescimento das perspectivas dos indivíduos do grupo 1 desde que, a cada variação, tivessem assegurado um melhor resultado para sua posição. Este caso é substancialmente diferente do anteriormente referido, uma vez que não temos em mente nenhum tipo humano em especial e sim tão-somente um modelo abstrato de justiça para variações de ganhos em um esquema cooperativo genérico, no caso, a sociedade como “empresa cooperativa”. O modelo serviria igualmente se partíssemos de uma situação distributiva perfeitamente igualitária, que só pode existir como um constructo hipotético. Supondo-se n indivíduos, cada qual possuidor de um conjunto de bens $x = 1$. Cada um e todos poderiam concordar que, cooperando uns com os outros, desigualdades surgissem se, com isso, passasse a ser $x > 1$. Mesmo que considerássemos aceitável tal critério distributivo, poderíamos perguntar por que não escolher uma regra que determinasse,

em vez da variação para cada conjunto $x > 1$, uma variação alternativa $x > 1$ na média dos n indivíduos”. Simplificadamente, temos aí o critério do utilitarismo de média, cujo argumento integra heurísticamente a posição original. Rawls (1989: parte III) desenvolve um esforço no sentido de mostrar que tal critério seria preterido pelas partes como base para o acordo sobre a justiça. O argumento concentra-se em demonstrar que o princípio do utilitarismo de média permite o surgimento de situações em que a posição do indivíduo menos favorecido, no interior da “empresa cooperativa”, encontra-se num plano abaixo do que seria razoável a um indivíduo tolerar nas condições normais da vida em sociedade. Esta linha de razoabilidade é ultrapassada quando indivíduos têm suas liberdades e direitos básicos restringidos em nome de um ganho de bem-estar social médio. (ibid:72) Se isto fosse acordado na posição original, não teríamos uma promessa feita em boa fé. É a solução maximínima que, na posição original, leva à rejeição desta hipótese. Vejamos:

A primeira comparação, que emprega a orientação da regra maximínima para decisões sob condições de incerteza, é bastante decisiva para a defesa de direitos e liberdades básicos iguais; mas aquela orientação fornece uma sustentação muito menor do princípio da diferença. Na verdade, tal como o formulamos, na segunda comparação, tal orientação não é usada de modo algum. (Rawls, 1989:68)

A “primeira comparação” de que fala Rawls encerra o contraste entre os dois princípios, tomados como um todo, e o princípio do utilitarismo de média. Ao contrário do que podia ser encontrado em *A theory of justice*, a regra maximínima de escolha (para escolhas sob condições de incerteza) é utilizada apenas na justificação das liberdades, direitos e oportunidades ligados ao primeiro princípio e à segunda parte do segundo princípio da “justiça como equidade”. Retomamos aqui a exposição feita por Rawls no parágrafo 26 de *A theory*: a regra maximínima nos orienta a escolher, entre as diversas alternativas disponíveis (quanto à distribuição dos bens básicos na estrutura básica da sociedade), aquela em que a posição relativa ao pior situado é superior à posição correspondente a qualquer uma das outras alternativas. Não se trata tanto de escolher entre modelos alternativos de sociedade, mas entre regras de “fundação” da comunidade política e ordenamento da rede de cooperação social.

Rawls apresenta a posição original como uma situação de incerteza, sob a qual é racional escolher a partir de uma regra de prudência, como o é o princípio do *maximum minimorum*. Em uma situação de incerteza, torna-se

a rigor impróprio falar em alternativas, se isto implicar a suposição de que os agentes possam imaginar uma tabela completa de situações distributivas. "Incerteza" significa que, em última instância, qualquer alternativa, incluindo-se muitas que não podem ser imaginadas, é possível. Os agentes evitariam, dada esta condição, calcular resultados prováveis. O uso de estimativas de probabilidade está excluído em todo o percurso rawlsiano de descrição da posição original. (Rawls, 1971:155)

É a partir da descrição desta situação de insegurança máxima que temos a conhecida imagem, apresentada por Rawls, sobre o raciocínio das partes: elas podem supor que os indivíduos que representam viveriam em uma sociedade na qual os inimigos escolhem a posição de cada um. (ibid:152) Pois bem, Rawls anunciara que seu propósito consistia em derivar as escolhas das partes a partir de premissas fracas moralmente. Na opção pela regra maximínima, há, porém, uma pressuposição forte sobre a psicologia dos indivíduos representados na posição original: a aversão ao risco. Imaginemos dois indivíduos *A* e *B* em uma situação de incerteza, determinando a sua preferência pelas seguintes hipóteses de rendimentos (*y*):

$$y(A) = P(x = 1) \cdot \$10 = 10$$

$$y(B) = [P(x = 0,9) \cdot \$0] + [P(x = 0,1) \cdot \$100] = 10$$

O indivíduo *A* escolhe a probabilidade máxima $[P(x = 1)]$ de alcançar um rendimento mínimo $y = 10$. O indivíduo *B* delibera situar suas expectativas de rendimentos entre 0 e 100, supondo, respectivamente, uma probabilidade 0,9 e 0,1 para cada extremo. Sua expectativa de ganho médio resulta igual ao ganho de *A*, com a diferença de que não há garantias. O indivíduo *A*, contrariamente, assegurou o rendimento $y = 10$, abrindo mão de expectativas mais elevadas. A segunda escolha corresponde genericamente ao "princípio da utilidade esperada". Sua adoção, para escolhas em situação de incerteza, como a posição original, supõe agentes predispostos ao risco, o que está, em um aspecto restrito, fora do âmbito da teoria rawlsiana.

Não iremos perseguir aqui as justificações que poderiam ser estipuladas para esta suposição, bem como seus eventuais problemas. Rawls faz, efetivamente, ao contrário do que enfatiza boa parte da literatura a respeito de sua obra, um uso restrito da regra maximínima, uma vez que o vincula especificamente à escolha dos princípios das liberdades iguais e oportunidades abertas para todos. Seguindo o modelo analítico adotado em seus

escritos recentes, a justificação disto se deve a uma leitura “histórico-cultural” das exigências do homem moderno quanto ao tratamento que lhe deve a esfera pública e, inversamente, a uma idéia de pessoa que a teoria usa ao modelar seu argumento central. Rawls, como dissemos antes, imagina pessoas profundamente comprometidas com a sociedade em que vivem, uma sociedade na qual terão uma vida completa e na qual viverão seus descendentes. A escolha feita na posição original será perpétua e afetará o desenvolvimento de várias gerações. Seriam condições que constroem o comportamento do jogador audacioso?

Vejamos: as partes assegurariam primeiro suas liberdades e direitos básicos. Se nos reportarmos à descrição das “circunstâncias da justiça”, lembramo-nos de que os indivíduos sabem-se possuidores de planos de vida e crenças morais (religiosas ou filosóficas) próprias e diferentes entre si. Garantir as condições sociais, a saber, um regime constitucional que possibilite a cada um seguir livremente seus planos e crenças, será, acredita Rawls, o primeiro gesto de prudência das partes. O argumento desenvolve-se de forma que a descrição do fato do pluralismo encaminhe diretamente à escolha prioritária das liberdades de base. Aqui, as partes simplesmente agem protegendo os interesses dos indivíduos que representam. Ampliam-se, porém, as exigências depositadas sobre a concepção de racionalidade em jogo. Vejamos o seguinte argumento de Rawls a favor dos princípios (em oposição ao princípio do utilitarismo de média):

Com efeito, as partes estão tentando modelar um certo tipo de mundo social; elas não tomam o mundo social como dado, mas como parcialmente dependente delas. Vêm o melhor acordo como aquele que garante um background de justiça para todos, encoraja o espírito de cooperação entre os cidadãos numa base de respeito mútuo e permite dentro de si espaço social suficiente para modos (lícitos) de vida completamente merecedores da lealdade dos cidadãos. (ibid: 84)

Este modo de argumentação será melhor desenvolvido adiante, quando analisaremos o tema da estabilidade da concepção da “justiça como equidade”. As partes, que agiam prudentemente, assegurando a melhor condição mínima possível para os indivíduos que representam, segundo um modelo de racionalidade instrumental, aparecem agora na condição do legislador, preocupando-se em incrementar, nas palavras de Rawls, “a qualidade moral da vida pública”.

A conclusão — que nos permite harmonizar os dois argumentos — é: pertence à órbita do hipotético auto-interesse dos indivíduos-partes a esco-

lha de princípios que favoreçam o desenvolvimento de uma sociedade plenamente cooperativa. Se as instituições não estiverem ordenadas de forma tal que possam ser reconhecidas, no limite — como justas por cada um, o resultado será a otimização de uma hipótese desagregadora, qual seja, aquela que estimula o desenvolvimento de um conjunto de sentimentos negativos, variantes de uma *doença moral*: o ressentimento que alguém expressa em suas ações por dispor da convicção de que é ou foi tratado injustamente. Nesse mesmo processo, criam-se as condições para a expansão de psicologias destrutivas, como a inveja. Tais sentimentos são inversamente proporcionais àquela virtude moral que uma sociedade justa e estável deve desenvolver: o *senso de justiça*, o qual não deve ser confundido com algum tipo de altruísmo, como parece fazer Harsanyi. (1982: partes 11 e 12)

Princípio da diferença e a estabilidade da justiça

Podemos analisar agora as relações entre o “princípio da diferença” e a estabilidade da concepção da justiça como equidade. Esta relação diz respeito a uma parte do problema da estabilidade. O nosso objetivo é verificar como Rawls equaciona — *se equaciona* — um dilema por ele enunciado como central à teoria.

Vejamos: as partes, na posição, conhecem a psicologia humana em geral e sabem que, nas condições da vida normal, as pessoas sentem inveja. Trataremos aqui especificamente do sentimento de inveja, uma vez que tal sentimento é excluído da estrutura motivacional — por razões que, em parte, já vimos — da pessoa moral suposta na posição original. Nos termos que usamos anteriormente, a inveja funciona como um traço psicológico desagregador, que poderá desenvolver-se em maior ou menor escala na sociedade, dependendo de como as instituições básicas estejam organizadas. Para efeitos do nosso argumento, trataremos apenas do que Rawls chama “inveja geral”, (Rawls, 1989:531) que é ligada à posse assimétrica dos bens primários. Dentro da estipulação da “*simplest form*”, podemos reduzir a questão à disposição sobre rendas e riquezas, como bens básicos ao incremento dos planos de vida individuais. Pode-se tomar a distribuição de tais bens e — pressupõe-se — dos níveis de “inveja geral”, ao menos relativamente, como fatores sócio-institucionalmente controláveis.

Como vimos, sob a idéia de um “senso de justiça condicional”, Rawls não diz que as pessoas estarão dispostas a tolerar todo e qualquer princípio escolhido na posição original. Num segundo estágio do argumento, as escolhas das partes podem ser revisadas (hipótese esta que efetivamente não

se verifica). Deve haver aí uma certa relação de equilíbrio entre premissas e derivação. É possível excluir a inveja da estrutura motivacional, porém, em contrapartida, o desdobramento institucional dos princípios deve ser eficiente a ponto de inibir o florescimento social da inveja geral (o que representaria otimizar a hipótese da incongruência entre o bem individual e o “bem da justiça”). Rawls diz:

A suposição especial que faço é a de que um indivíduo racional não sente inveja. Ele não está disposto a aceitar uma perda para si mesmo somente se os outros tiverem igualmente menos. Ele não fica logrado ao saber ou perceber que os outros têm um índice maior de bens sociais primários. Ou isto é verdadeiro pelo menos enquanto as diferenças entre ele mesmo e os outros não excedam certos limites, e ele não creia que as desigualdades existentes estejam baseadas na injustiça ou que resultem do acaso que opera sem nenhum objetivo social compensatório. (1989:143)

Consideramos que os bens primários ligados a liberdades e direitos de base estejam — em qualquer ordem social aqui suposta — igualmente assegurados para todos. Os bens em questão (rendas e riquezas) são aqueles preponderantemente ligados ao princípio da diferença. Se a ordem social, como empresa cooperativa, admitir ou estimular desigualdades acima de um certo padrão, a estabilidade da concepção como um todo está em risco. Rawls explicita isto ao dizer:

Começo observando por que razão a inveja coloca-no um problema: o fato de que as desigualdades sancionadas pelo princípio da diferença podem ser grandes o suficiente para fazer surgir a inveja numa extensão socialmente perigosa. (ibid:531)

Há, portanto, uma hipótese negativa da aplicação da concepção de justiça escolhida. Precisamente aquele sentimento que fora excluído da psicologia motivacional da pessoa suposta pelas partes aparece agora como uma natural e ameaçadora propensão dos seres humanos, nas condições normais da vida. Os indivíduos terão sua auto-estima abalada se uma dada relação distributiva, mesmo respeitando o “princípio da diferença”, levar a resultados exageradamente díspares. Rawls fala numa “aversão à disparidade em bens objetivos”. (ibid:535) Situações, por exemplo, em que o ganho conexo correspondente à parte menos favorecida, em uma relação cooperativa, for sistematicamente percebido pelos indivíduos de tal grupo como tão-somente a exata medida necessária à preservação da taxa de crescimento da parte mais favorecida. A crítica ao princípio da diferença, aqui, aproxima-

se à feita ao princípio de Pareto e sua ineficácia distributiva. Temos a conversão de uma regra de justiça em instituições injustas. O impacto psicológico que este tipo de situação provoca nos indivíduos (a inveja, a perda de auto-estima e o sentimento de impotência nos “de baixo”, somados aos efeitos inversos nos “de cima”, que se expressam no ciúme e na mútua desconfiança) tende a criar tensões e comprometer as bases da cooperação social.

Podemos expressar a questão da seguinte maneira: para que os princípios da justiça fossem validados, nos termos da posição original e supondo-se esta descrição da psicologia humana como suscetível à inveja num quadro de desigualdades crescentes na base social, deveriam ser apresentados às partes argumentos que comprovassem a expectativa de uma segura tendência igualitária na operação do sistema institucional originando na justiça como equidade. Não se trata, é preciso dizer, de uma tendência à *igualdade*. A noção de tendência igualitária não apresenta necessariamente, ao menos num horizonte visível, a simetria entre as partes cooperantes como ponto de chegada. Tais argumentos, porém, aparecem difusos ao longo do texto, deixando a impressão de que servem mais como uma justificação posterior de um *problema* aberto pela suposição da aplicação dos princípios do que um conjunto de razões influenciando verdadeiramente o raciocínio das partes.

A questão que propomos parte estritamente de premissas *internas* ao argumento de Rawls. Não trabalhamos com hipótese “externas” à teoria, isto é, não sugeridas pelo autor ou pouco consideradas. Exemplo disso seria a hipótese levantada pelo professor Richard Miller, em seu *Rawls and Marxism*. Miller parte da consideração do mesmo tipo de problema envolvido na noção de um “senso de justiça condicional”, apenas imaginando o que seria escolhido se as partes tomassem a economia política marxista como a descrição correta dos “fatos sobre a vida econômica”, na posição original. As partes considerariam o “princípio da diferença” um tipo de regra incontestável com a boa fé, sabendo que as classes mais favorecidas (dominantes) não tolerariam compensar os *menos favorecidos* com vantagens contínuas sempre que obtivessem uma variação para cima de seus ganhos em termos de riquezas e poder. Nossa preocupação reside na hipótese inversa, especialmente considerada por Rawls: os menos favorecidos iriam tolerar os efeitos *não igualitários* admitidos pelo princípio da diferença?

Supondo-se dois grupos *A* e *B* numa relação cooperativa, cada um dispõe, como ponto de partida (*S1*), de um conjunto de bens (rendas e rique-

zas) x igual a 1. Observamos então, no curso da relação cooperativa, a seguinte relação distributiva:

	$S1$	$S2$	$S3$	$S4$	$S5$
$x(A) =$	1	2	3	4	5
$x(B) =$	1	2	4	8	16

Temos que a variação dos ganhos do grupo menos favorecido A obedece a uma progressão aritmética (PA), enquanto a variação dos ganhos do grupo mais favorecido B obedece a uma progressão geométrica (PG). A cada variação (S) do conjunto x de B , dada pela equação $An = 2$, corresponde uma variação no ganho de B , em que $An = n$.

O exemplo trata de um modelo distributivo (absurdamente desigual) aplicado à estrutura básica de uma sociedade qualquer em que estivessem assegurados os direitos e as liberdades fundamentais. Pois bem, o princípio da diferença admite variações deste tipo, mesmo que a relação $PG - PA$ entre os grupos B e A tendesse, a cada variação S , a uma assimetria crescente entre os ganhos totais de cada um. Devido a esta tendência, o resultado é altamente problemático do ponto de vista das pretensões internas ao próprio argumento rawlsiano: a sequência das variações $S1, S2, S3, S4, S5, Sn$, levaria a uma desigualdade evidentemente intolerável.

A interpretação do princípio da diferença: os exemplos de Barry e Harsanyi

Não poderíamos julgar o esquema cooperativo como justo ou injusto tomando isoladamente cada situação. Nasce aí uma séria de equívocos de interpretação do princípio rawlsiano. Veja-se, por exemplo, a crítica apresentada por Brian Barry (1973) ao segundo princípio, exposta em seu *The liberal theory of justice*. Barry simplesmente imagina duas pessoas, na posição original, um branco e outro negro, com habilidades semelhantes, e pede-lhes que escolham (para viver) entre duas sociedades em que as relações de ganho são as seguintes:

	Branco	Negro
1 (Lesotho):	4	4
2 (África do Sul):	40	5

Barry, por um momento, parece pretender que este exemplo tipifique uma escolha segundo as regras de justiça rawlsianas. A escolha, seguindo a lógica da posição original, recairá sobre a situação 2, que, obviamente, não é justa. Se o procedimento de Rawls pudesse efetivamente ser resumido em um exemplo como este, poderíamos mesmo perguntar o porquê do sucesso de *Uma teoria da justiça*. Hipóteses absurdas poderiam ser levantadas, como escolher entre viver como operário em uma fábrica inglesa no início do século XIX, recebendo 4 xelins por semana, ou, dois séculos depois, como um dentista cubano, recebendo U\$ 14 mensais.

Afora o fato de que na posição original não são autorizadas informações específicas sobre habilidades, raças ou gerações, bem como o fato de que quaisquer formas de discriminação racial teriam sido vetadas antes do exame do “princípio da diferença”, temos uma questão mais relevante: a melhor interpretação do princípio da diferença é obtida quando nos atemos às *variações* de ganhos em uma estrutura cooperativa, variações estas não entre indivíduos isoladamente, mas relativas a grupos sociais representativos, cujas posições mais ou menos favorecidas são determinadas pela forma como é ordenada a estrutura básica da sociedade em questão. E ainda: preferencialmente a longo prazo.

Essas observações são em parte reconhecidas pelo próprio autor do exemplo referido e, também em parte, encontradas na revisão de Rawls (1989) em *Justice as fairness: a briefer restatement*, parágrafos 15 e 19. Elas sintetizam os aspectos que procuramos levar em consideração ao estipularmos o exemplo das progressões PG — PA, levantado antes.

Independentemente de qualquer reflexão crítica, porém, Brian Barry (1973:117-18) expressou com maestria e coloquialidade o ponto em questão: “...Os dois princípios de Rawls seriam escolhidos na posição original; podemos igual e independentemente perguntar se os consideramos como uma boa idéia”. Em outras palavras, a pergunta: as instituições engendradas pelos princípios da justiça seriam reconhecíveis — tomando em conta nossa sabedoria moral intuitiva — como justas, dessa forma realizando as expectativas das partes sobre a estabilidade da concepção como um todo?

Segundo a interpretação do princípio da diferença que estamos propondo, é igualmente equivocado o tipo de crítica desenvolvido pelo economista e professor da Universidade da Califórnia, J. Harsanyi, (1982) em seu conhecido artigo “Can the maximin principle serve as a basis for morality?” Harsanyi procura demonstrar a irracionalidade do princípio maximínimo para escolha cotidianas (o que, nos termos colocados pelo autor, não é difícil de demonstração) e tenta concluir daí sua irracionalidade quando utilizado em uma situação de incerteza, como a posição original. Observemos:

[...] argumentei que o princípio maximínimo freqüentemente conduziria, na vida cotidiana, a decisões bastante irracionais. Isto já é uma razão suficiente para rejeitá-lo como uma regra de decisão apropriada para a posição original.(Harsanyi, 1982:596)

Temos aí um primeiro problema da crítica de Harsanyi. Esta transposição simplesmente não pode ser feita. No dia-a-dia, orientamos nossas decisões calculando os resultados prováveis que alcançaremos optando por certos cursos de ação, em detrimento de outros. O resultado esperado de cada um é valorizado diferentemente, afetando, pois, diferentemente a nossa decisão. Na posição original, as partes não dispõem de nenhuma informação capaz de orientar um cálculo probabilístico deste tipo. A aplicação do princípio defendido por Harsanyi, da maximização da unidade esperada (o princípio baysiano), que efetivamente pode ser feita, requer que — contrariamente ao pressuposto de Rawls — estipulemos a propensão ao risco como traço psicológico dos agentes da escolha. Isto nada tem a ver com o modo de escolha das pessoas nas circunstâncias normais da vida, em que tal raciocínio confunde-se com a nossa sabedoria intuitiva.

O segundo erro de Harsanyi é, dadas as condições da posição original, derivar o princípio da diferença diretamente da aplicação da regra maximínima. Como em parte já observamos, a escolha maximínima orienta as partes a assegurarem prioritariamente as garantias expressas nos dois primeiros princípios (na escala hierárquica) e, num momento seguinte, a admitirem as variações de ganhos autorizados no “terceiro princípio”, o da “diferença”. Se é verdade que Rawls permite aquele tipo de interpretação em *A theory of justice* (e considero que uma leitura atenta do livro permitiria chegar a conclusões bem mais promissoras, como, penso, é a que encontra como objeto de aplicação do princípio as variações dos ganhos cooperativos), esta é explicitamente rejeitada em sua revisão:

A despeito da semelhança formal entre o princípio da diferença como um princípio de justiça distributiva (compreendido de modo restrito) e a regra maximínima como uma regra para orientar decisões sob incerteza, o raciocínio a favor do princípio da diferença não depende desta regra. A semelhança formal é bastante enganadora; a falha de *A theory of justice* em explicar isto é um grave defeito na sua exposição. (Rawls, 1989:67)

Ficamos mesmo tentados a supor que esta revisão — ou esclarecimento — de Rawls seja algum tipo de resposta a interpretações que se fizeram a partir do texto de 1971. Como esta, de Harsanyi: (1982:596)

Tal como Rawls o indica, o uso do princípio maximínimo na posição original conduziria a um conceito de justiça baseado no que ele chama de princípio da diferença, que avalia todo arranjo institucional em termos do interesse do menos favorecido (i. e., o mais pobre, ou, de outro modo, o pior situado).

Harsanyi simplesmente confunde a regra maximínima com o princípio da diferença. Entre outras coisas, a nossa análise tenta mostrar como não seria plausível supor, como requer um tipo de identificação como esta, que o princípio da diferença seja simplesmente apresentado, para qualquer ordenamento institucional, como o “ponto de vista dos menos favorecidos”. Tampouco Rawls, no conjunto do seu texto, parece indicar uma conclusão como esta.

Isto pode ficar mais claro se examinarmos um dos “contra-exemplos” de Harsanyi. Ele propõe a seguinte hipótese de escolha sobre a aplicação de recursos (pode-se supor, recursos públicos): ou aplica-se uma quantidade x de recursos para o tratamento de um retardado mental (esperando-se que ele alcance um pequeno progresso — consiga amarrar os sapatos, por exemplo) ou aplica-se a mesma quantidade x para o treinamento de alto nível de um conjunto de profissionais brilhantes. Harsanyi (1982:597) diz que a aplicação do princípio da diferença determinaria a utilização do recurso integralmente para o tratamento do indivíduo retardado “não importando a quantas pessoas uma educação superior fosse negada”.

Se pudéssemos efetivamente imaginar a regra rawlsiana aplicada desta forma, teríamos algo inversamente proporcional ao tipo de “racionalidade estratégica” que utilizamos antes precisamente para fundamentar a escolha de tal princípio. Acabariamos chegando a conclusões tão absurdas como: o governo não deve investir nenhum recurso em pesquisa científica de ponta enquanto o analfabetismo não tiver sido erradicado do país. Da forma como propomos, a interpretação correta da concepção rawlsiana é: supondo, na oposição pessoa retardada *versus* brilhantes profissionais, uma tipificação da oposição entre grupo mais favorecido e grupo menos favorecido numa relação cooperativa, teríamos primeiramente as duas questões: a aplicação dos recursos públicos não priva ambas as partes de: (1) algum de seus direitos e liberdades básicas?; e (2) de idênticas oportunidades abertas a qualquer outro indivíduo? Não se trata, é preciso frisar, de hipotéticos direitos e oportunidades derivados da aplicação dos recursos. Eles são assegurados a todos equitativamente no ponto de partida da relação cooperativa. Ninguém será até aí discriminado.

Apenas se a resposta a estas duas perguntas for “não”, será possível passar à aplicação do princípio da diferença. Nesse momento, não está mais

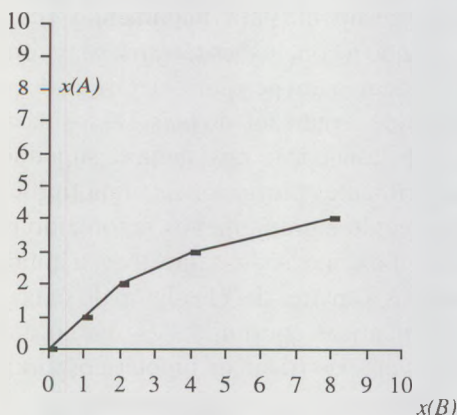
representado exclusivamente o ponto de vista da parte menos favorecida. A regra, supondo-se o exemplo da Harsanyi, diria que está autorizada a utilização do recurso no treinamento do grupo de brilhantes profissionais desde que isto reverta em algum benefício para o indivíduo retardado. Pode-se pensar na descoberta de um novo tratamento para seu problema etc. Há, então, um ganho coletivo nesta escolha, mesmo sendo um desproporcional. Rawls (1989:89) parece dirigir-se diretamente a um caso como este quando diz:

[...] os mais dotados [...] são encorajados a buscar benefícios adicionais [...] contanto que exercitem e usem seus dotes de modo a contribuir para o bem de todos, e em particular, para o bem dos menos dotados.

O princípio da diferença apresenta-se aí como uma escolha estratégica para ganhos recíprocos das partes cooperantes. Não uma escolha maximínima. Simplificadamente, inverte-se a conclusão de Harsanyi, podendo-se de fato acusar o princípio da diferença de favorecer exageradamente a parte mais favorecida, não o contrário.

O problema da inveja e a tendência à igualdade

Prosseguimos agora a análise do exemplo que estipulamos anteriormente, seguindo de modo aproximado o modelo expositivo utilizado por Rawls:



O princípio da diferença não admitiria uma estabilização da linha 1 - P — em um valor constante x no vértice representando os ganhos do grupo A, ou, ainda, num plano inclinado decrescente. Estas seriam hipóteses negati-

vas. A primeira pode ser identificada com a noção de um *mínimo social* constante. Um regime de natureza social-democrática, grosso modo, cumpriria tais requisitos. (Rawls, 1989:94) A segunda identifica uma situação crítica: os indivíduos de *B* progridem às custas da privação dos indivíduos de *A*. Nesse sentido, o princípio da diferença é superior, assegurando uma relação mínima de reciprocidade.

O enunciado do princípio não estipula precisamente o quanto deve ser transferido ao grupo menos favorecido a cada variação. Diz apenas que as desigualdades devem ser ordenadas para o seu maior benefício. (Rawls, 1971:302) É preciso cuidado na interpretação deste ponto. O que significa exatamente o “maior benefício”? Se considerarmos o “maior” como um ponto de vista do menos favorecido, comparando sua parcela com aquela recebida pelo mais favorecido, chegaremos ao equívoco de Harsanyi. Efetivamente, se aplicássemos o princípio desta maneira, dificilmente poderíamos supor, ao cabo de uma série de variações do curso cooperativo, outro resultado que não a igualdade. As partes chegariam a este resultado (uma regra de igualdade distributiva) caso entendida desta forma a expressão um “maior benefício”. Segundo a observação de Rawls, teríamos este resultado se a inveja não fosse suprimida do desenho das motivações dos agentes na posição original.

O sentido que Rawls empresta à noção de um “maior benefício” é: os indivíduos menos favorecidos perguntam se não estariam em uma situação ainda pior caso as desigualdades dadas nas variações S_1 , S_2 ou S_n não fossem autorizadas. Comparam seus ganhos, pois, exclusivamente à sua própria condição anterior. Em casos extremos, o princípio pode legitimar perdas para os menos favorecidos, desde que não exista uma variação alternativa das parcelas distributivas que possibilite um melhor resultado. Rawls afirma acreditar que, observadas as desigualdades que as sociedades humanas apresentaram no passado, seriam preferíveis e menos sentidas as distorções derivadas da aplicação do princípio da diferença.

Equívoco semelhante seria interpretar o princípio da diferença a partir da idéia do “ganho mínimo”, isto é, dos indivíduos simplesmente analisando a sua posição anterior e verificando se foi registrado algum avanço. Em caso positivo, o princípio está satisfeito. Na realidade, temos aqui uma dupla comparação: os indivíduos comparam tanto em relação a si mesmos, no momento distributivo imediatamente anterior, como também em relação a possíveis hipóteses de ganhos alternativos. Isto, não responde à pergunta sobre os termos em que devem ser calculados o “maior benefício” aos menos favorecidos.

Se, por exemplo, os indivíduos sabem que, abrindo mão de um ganho $x + 1$ na situação distributiva 4, alcançarão um ganho $x + 3$ na variação seguinte, superior ao que seria alcançado mantido o ganho mínimo em S4, como aplicar o princípio? Em que momento encontraríamos o seu ponto de eficiência? E mais: não seria contrário a um “maior benefício” aos menos favorecidos recusar um ganho final superior, apenas para manter (ou manter “formalmente”) a regra rawlsiana numa das variações?

Veremos melhor este ponto adiante. Por ora tentamos argumentar que simplesmente aplicar o princípio nos termos do “ganho recíproco mínimo” não seria aceitável. As partes sabem, como vimos, que a psicologia da inveja é bastante concreta nas condições da vida normal e que, portanto, a estabilidade da concepção da justiça escolhida exige desta mesma concepção a capacidade de preservar as desigualdades em níveis toleráveis. Caso contrário, a comparação entre os ganhos totais dos socialmente menos e mais favorecidos tenderá a afetar a auto-estima dos indivíduos em pior condição. Todo o argumento construído sobre o pressuposto do mútuo desinteresse tenderá a ruir.

Rawls precisa supor que, aplicados os princípios à estrutura básica, a hipótese dada pela linha 1 - P não se confirme e que, num prazo razoável (que possa ser aceito em “equilíbrio reflexivo”), (1989:48-49) a linha 1 - P tenda a apresentar um plano inclinado ascendente, em direção ao eixo de 45 graus (que representa a igualdade distributiva). Em *A theory of justice* (1971:158) temos a crença numa “persistente tendência” nesse sentido:

Enquanto nada garante que as desigualdades não serão significativas, existe uma persistente tendência a nivelá-las por meio da crescente disponibilidade de talentos educados e de oportunidades sempre ampliadas.

Tanto quanto Rawls não está dizendo que as desigualdades estarão sob controle, também não estamos afirmando que os princípios necessariamente conduzem à desigualdade crescente, da forma expressa pelo desenho da linha 1 - P. Dizemos simplesmente que: (1) eles admitem esta possibilidade; e que (2) toda teoria, num dado momento, repousa sobre a plausibilidade de um terceiro fator, requerido para que não encontremos nesta possibilidade uma tendência, isto é, para que o argumento teórico da justiça converta-se em *instituições justas*. Se este desafio fosse meramente um exercício de aplicação política da concepção escolhida na posição original, pouco interesse teria aqui. Não o é. É um desafio que restringe, desde o desenho da posição original, a escolha das partes.

O “terceiro fator” requer o esboço de uma teoria das instituições, tarefa a qual Rawls se dedica na segunda parte de *A theory of justice*. O desenho institucional rawlsiano permite-nos vislumbrar uma sociedade de mercado competitivo (baseada na empresa privada ou algum tipo de socialismo democrático) com forte presença reguladora do Estado (Ibid:73).

Podemos elencar dois elementos a restringir as disparidades admitidas pelo “princípio da diferença”. O primeiro diz respeito a preservação da liberdades, direitos e oportunidades individuais. O segundo, ligado ao tema da “justiça entre gerações”, estabelece o princípio da poupança, que aparece, no parágrafo 47, incorporado ao enunciado completo da primeira parte da segundo princípio da justiça (Ibid:302).

É interessante perceber como Rawls concebe os bens primários preponderantemente relacionados ao primeiro e segundo princípios na ordem hierárquica como responsáveis pela manutenção das desigualdades sociais dentro de limites toleráveis (Ibid:292), quando se está tratando de desigualdades de rendas e riquezas, precisamente os bens primários preponderantemente ligados ao princípio da diferença. A crença é de que, se o sistema for continuamente capaz de transferir um certa quantidade do total da riqueza socialmente produzida para um grupo menos favorecido, os indivíduos pertencentes a este grupo serão também continuamente estimulados a se reintegrarem à estrutura competitiva do mercado.

A taxa de transferência necessária à preservação da *desigualdade razoável* não está assegurada em qualquer modalidade de aplicação da regra compensatória do princípio da diferença. Poderíamos ter, como diz o exemplo anteriormente usado, *mínimos distributivos crescentes combinados a desigualdades também crescentes*. Respeitada formalmente, a aplicação do princípio poderia nos encaminhar, não obstante, à sua negação, a saber, o efetivo complemento das expectativas da parte mais favorecida. Seria então preciso encontrar uma equação de transferência (no caso, entre ganhos totais, a cada variação do grupo *B*, que evolui segundo a progressão geométrica, para o grupo *A*, que evolui segundo a progressão aritmética) que, no curso da relação cooperativa, determinasse uma reversão dessa perspectiva desagradadora.

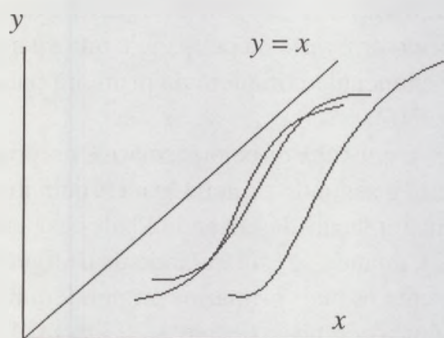
É sempre necessário ter em mente que lidamos tão somente com uma abstração quando nos referimos aos grupos representativos da estrutura básica da “empresa cooperativa”. Cada indivíduo, atendido o princípio das oportunidades abertas para todos, pode transitar de uma parte para outra.

Podemos visualizar a noção de uma tendência à igualdade, relacionada ao tipo de raciocínio estratégico autorizado pelo princípio da diferença,

recorrendo ao exemplo de uma “soma infinita”, a partir do modelo desenvolvido por Maclaurin:

$$e^x = 1 + x + \frac{x^2}{2!} + \frac{x^3}{3!} + \dots + \frac{x^n}{n!}$$

Teríamos a seguinte representação gráfica:



A progressão segue alternativamente o exemplo que apresentamos anteriormente, tratando da relação cooperativa entre dois hipotéticos grupos representativos A e B, respectivamente mais e menos favorecido em um período de longa duração. Os valores referem-se à diferença entre o conjunto total de rendas e riquezas entre os dois. A tendência desta sequência é encontrar zero no infinito. No gráfico, partindo de qualquer ponto abaixo da linha

de 45°, representando a igualdade, teríamos uma curva mais ou menos acentuada em direção a esta mesma linha.

Obviamente, temos aqui não mais do que uma ilustração aproximada. A pretensão de Rawls, tentaremos ver rapidamente abaixo, não é atingir um estado de igualdade social. Sua única preocupação reside em *conservar o valor substantivo das liberdades e oportunidades individuais*, oferecendo as melhores condições para que os indivíduos possam perseguir seus planos de vida. Rawls reproduz aí, como vimos, o clássico tema da crítica ao risco do mero “formalismo” das liberdades liberais. Acrescenta-se neste ponto a *função estabilizadora* desempenhada pelas duas crenças morais, a saber, do auto-respeito e da confiança nas regras públicas (a expectativa elementar de que os *outros* também farão, equitativamente, a sua parte). Desigualdades acima de um certo nível, efetivamente difícil de precisar, afetando tais crenças (ibid:534) põem em risco as instituições básicas do “sistema de oportunidades”: “São estas as instituições postas em risco quando as desigualdades de riqueza ultrapassam um certo limite.” (ibid:278)

Demonstrando que a preocupação de Rawls reside não tanto nas desigualdades em si mesmas mas nos prováveis efeitos psicológicos negativos

por elas engendrados, temos a interpretação do problema apresentada no parágrafo 81 de *A theory*: “inveja e igualdade”. Objetivamente, Rawls não nega a hipótese de que as desigualdades possam crescer a níveis bastante elevados, respeitados os princípios da “justiça como equidade”. Simplesmente apela ao argumento pluralista de que as “sociedades bem ordenadas” compõem-se de grupos de indivíduos no interior dos quais as pessoas normalmente comparam seus ganhos e perdas, atenuando com isso o impacto psicológico das desigualdades sociais. Teríamos uma espécie de fragmentação das escalas de comparabilidade interpessoal. Em síntese: a assimetria social não é decrescente, porém é menos aparente. O argumento chega a um certo requinte quando afirma (ibid:537): “Além disso, na vida cotidiana os deveres são honrados de modo que os mais favorecidos não ostentam as suas maiores propriedades visando a rebaixar a condição daqueles que possuem menos.”

Na prática, diz Rawls, as desigualdades teoricamente admitidas pelo princípio da diferença têm em grande parte seu impacto psicológico diminuído nas circunstâncias de uma sociedade bem ordenada.

A “curva de Maclaurin” antes apresentada caracteriza efetivamente uma aproximação à igualdade muito além do que se poderia esperar da justiça como equidade. Deixando de lado este pormenor, ela nos serve para ilustrar um tipo de raciocínio estratégico autorizado pelo princípio da diferença no tocante às desigualdades totais comparadas. Poderíamos denominá-la então “curva de reciprocidade”. Partindo de uma diferença mínima na primeira posição (*S1*), as partes concordariam em admitir um crescimento mais acelerado das expectativas do grupo melhor situado durante um certo período de tempo, em que crescem as diferenças totais de riquezas entre *A* e *B*. Na posição dois, arbitra-se um valor para o fator constante *x* que determinará um certo desenho da “curva de reciprocidade” no curso da empresa cooperativa em foco. As partes concordarão, ao enunciarem o *princípio da diferença*, em autorizar um valor mais elevado para o fator *x*, determinando uma curva mais acentuada ao longo do tempo, uma vez que saibam (uma convicção fundada em uma genérica análise econômica — Rawls especifica isso no parágrafo 42 de *A theory of justice*) que, em um certo momento (o ponto máximo da “soma infinita”, mais afastado da linha de 45°), haverá uma tendência decrescente dos valores dados a cada posição.

Tal convicção refere-se exclusivamente ao tema da igualdade. Nada foi dito, na ilustração acima, sobre a evolução das rendas e riquezas (os benefícios maiores) específica do grupo menos favorecido. Este seria o único problema relevante se não houvesse, na base da teoria da justiça como equi-

dade, um forte reconhecimento do potencial destrutivo da psicologia da inveja sobre as próprias instituições que tomam por premissa o princípio da diferença.

O modelo institucional

Podemos confirmar a propensão registrada acima quando analisamos as instituições rawlsianas. Efetivamente, uma “sociedade bem ordenada” não é nem pretende desenvolver-se no sentido da igualdade social. Rawls faz uma ampla defesa do mercado como mecanismo mais eficiente e justo na alocação de recursos em comparação com as economias de comando, controladas pela burocracia estatal e pelas corporações:

A competição perfeita é um procedimento perfeito com respeito à eficiência...Uma vantagem adicional e mais significativa do sistema de mercado é que, dadas as indispensáveis instituições de fundo, ele é consistente com liberdades iguais e uma justa igualdade de oportunidades. (ibid:272)

Importa pouco aqui se temos uma economia baseada na propriedade privada ou em empresas autogestadas por conselhos de trabalhadores, no que se convencionou genericamente chamar, não sem um certo desconforto conceitual, de “socialismo de mercado”. A propriedade é administrada, nesta hipótese, *no âmbito de uma esfera pública, porém não estatal*. O papel desempenhado pelo Estado e sua justificação, no desenho rawlsiano, não difere essencialmente do padrão dos críticos social-democratas, liberal-socialistas e mesmo social-liberais às teorias do “Estado mínimo” (formulações estas que partilham, igualmente, da crítica às “economias de comando”). Trata-se de assegurar a intervenção estatal no âmbito das questões em que o mecanismo de mercado se mostra ineficiente (nos casos que atendem à lógica genericamente expressa no “dilema do prisioneiro”, isto é, nos casos em que o curso de decisão racional dos agentes, numa relação cooperativa, leva ao menor benefício de cada um).

Igualmente, requer-se a intervenção do processo político para atenuar as chamadas falhas de mercado. Entre elas, destacam-se as “externalidades negativas” provocadas pelo sistema de preços. Elas dizem respeito a danos que os indivíduos sofrem em função de relações econômicas em que não tomaram parte e aos quais, freqüentemente, não corresponde culpa subjetiva de um agente específico (o tema da “culpa coletiva” ou “sistêmica”). Exemplos típicos de externalidades são os danos ecológicos causados pela ação de determinadas empresas. Eles atingem, no limite, todas as pessoas -

não sendo possível pedir a cada um que se responsabilize pelo seu próprio meio ambiente. “Há um desacordo entre a contabilidade social e a privada que o mercado não consegue registrar”, diz Rawls. Só o processo político é capaz de determinar a extensão desses custos, regulamentar a ação dos agentes privados e garantir o efetivo cumprimento das regras por todos. A par disso, o mercado gera problemas que não podem ser contabilizados como falhas do sistema, mas como decorrências de sua própria natureza. Enquadram-se neste universo os problemas relativos à marginalização de certos segmentos sociais, os “perdedores”, ou excluídos do mercado, cujo modelo de eficiência — representado no “ótimo de Pareto” — nada indica sobre a distribuição dos bens econômicos entre os agentes.

A título de um modelo prático, Rawls propõe a instituição de quatro agências estatais. As duas primeiras, ligadas à esfera da alocação e estabilização, têm a função de “preservar a eficiência da economia de mercado” (ibid:276). Destinam-se a evitar a formação dos monopólios e criar as condições para o “pleno emprego razoável”. As duas agências seguintes são diretamente responsáveis pelo que se convencionou chamar de *justiça distributiva*. Dissemos “diretamente” porque — como veremos adiante — a aplicação dos princípios autoriza e requer um raciocínio em que os menos favorecidos contam, para seu próprio benefício, com o sucesso dos mais favorecidos. Se o sistema de preços não é capaz de estimular investimentos que, em um prazo razoável, desenvolvam uma poupança interna suficiente para atender aos requisitos da justiça, todos sairão perdendo.

Os ramos de transferência e distribuição cuidam, respectivamente, de assegurar o “mínimo social” e de evitar a concentração da riqueza em um nível que possa colocar em risco a liberdade. Rawls apresenta a sua “sociedade bem ordenada” como uma democracia de proprietários. Isto pode ser entendido de duas maneiras: de uma lado, a propriedade da terra e do capital devem estar amplamente disseminadas; de outro, o Estado está autorizado a “ajustar” o direito de propriedade através de taxaço de heranças, do direito a doações e à tributação progressiva (das rendas ou das despesas).

Rawls manifesta ainda uma preocupação especial com o equilíbrio das finanças públicas, isto é, o próprio Estado deve estar adequadamente ordenado para responder às demandas da justiça. O raciocínio é o seguinte: quando atingimos um ponto de equilíbrio entre os custos das transferências sociais e a carga tributária correspondente, novas despesas públicas só podem ser aprovadas com a designação da fonte de receita. É adotado aqui o critério desenvolvido por Knut Wicksell:

Isto significa que nenhum gasto público pode ser aprovado a menos que, ao mesmo tempo, haja acordo — se não por unanimidade, pelo menos quase por isto — sobre os meios de cobrir os seus custos. (ibid:282)

A idéia é evitar que despesas que não dizem respeito às demandas da justiça sejam financiadas pelo Estado simplesmente com base na pressão de grupos organizados, internos ou externos à máquina pública. Tais grupos podem se sentir tentados a tirar proveito da lógica intervencionista do Estado rawlsiano, repassando à sociedade os custos de certos empreendimentos mais onerosos ou menos viáveis em termos de mercado. Estas noções são, efetivamente, bastante elementares. O poder público, se quiser reponder às exigências da justiça, deverá preservar a necessária capacidade de investimento.

A preocupação de Rawls reside claramente em ordenar o ritmo de crescimento econômico de modo a garantir as melhores condições de longo prazo para os menos favorecidos (através de uma ampla intervenção estatal, nos moldes vistos acima). Não é difícil observar que, neste ponto, estamos lidando com uma sociedade em que a acumulação de capital já atingiu níveis suficientemente elevados, a partir do que é tanto desejável quanto possível a aplicação de tais políticas distributivistas e previdenciárias. Quando falamos em melhores condições a “longo prazo”, referimo-nos à comparação entre a situação contemporânea e a situação que as sociedades humanas apresentaram no passado. Veremos abaixo como é um erro esperar resultados da aplicação de regras da justiça em prazos estreitos (por exemplo, no curso de apenas uma geração). Podemos comparar, neste ponto, as condições da classe operária nos países do *welfare state* no pós-guerra com a situação desta mesma classe nos primórdios do século XIX. Aqui, as instituições da “justiça com equidade” podem ser perfeitamente compreendidas como: (1) uma leitura, se não uma apologia, da evolução do capitalismo moderno em direção à constituição das sociedades liberal-democráticas atuais. Corresponde a esta leitura, *grosso modo* e a longo prazo, o desenho do que chamamos antes de “curva de reciprocidade”, autorizada pelo enunciado do princípio da diferença. E como: (2) um *constructo* teórico dificilmente aplicável às condições de uma sociedade em que a acumulação de capital não tenha atingido um nível ao menos próximo do alcançado por estas sociedades desenvolvidas. Isto porque não há demonstração prática disto que é dado por suposto, a saber, que regras e instituições proverão os agentes econômicos, em particular os “menos favorecidos”, dos incentivos para

crescer e investir, de forma a gerar o pleno emprego e os requeridos níveis de poupança interna.

Tempo e estratégia

Imaginemos uma situação bastante ampla: Rawls inclui entre as atribuições do Estado, numa sociedade “bem ordenada”, a aplicação de políticas antimonopolistas e de regulação da ação empresarial. Advoga investimentos públicos de modo a assegurar igual acesso aos bens culturais e à educação. É sempre necessário recriar as condições para que os indivíduos possam competir em um mercado aberto, aproveitando efetivamente suas oportunidades. Há aí um termo de equivalência com a crítica ao liberalismo enunciada por Jon Elster: “O liberalismo advoga a livre escolha do estilo de vida, mas esquece que a escolha é, em grande medida, previamente limitada pelo meio social no qual as pessoas crescem e vivem.” (Elster, 1992:63)

Uma sociedade liberal deve ser ordenada de forma a oferecer condições materiais para o exercício dos direitos e oportunidades individuais. Se, para os cidadãos que perdem na competição econômica, for disponibilizada continuamente uma menor quantidade de recursos necessários à competição econômica, sua posição no mercado tende à completa marginalização.

Imaginemos dois indivíduos representativos *A* e *B* numa relação competitiva. Seu ponto de partida é igual. Então temos:

	<i>S1</i>	<i>S2</i>	<i>S3</i>	<i>S4</i>
$x(A) =$	1(3 <i>n</i>)	5(4 <i>n</i>)	10(5 <i>n</i>)	15
$x(B) =$	1(2 <i>n</i>)	3(2 <i>n</i>)	4(1)	4

Podemos imaginar arbitrariamente uma progressão como esta se, para um conjunto de bens $x = 1$ igual para ambos no ponto de partida, estipularmos a disposição de um valor *n* de recursos em cada variação. Uma parcela dos recursos compõe-se dos talentos e do caráter empreendedor de cada um; uma outra parte constitui-se de recursos econômicos e conhecimentos socialmente produzidos e transmitidos. Na primeira situação varia apenas a distribuição de recursos da primeira espécie. O indivíduo *A*, dispondo de uma maior quantidade, alcança na situação *S2* um conjunto $x = 5$. Inversamente, o indivíduo *B* contou com menos recursos, menores resultados obtendo. Na terceira variação, dado o seu fraco desempenho, apresenta me-

nos confiança em suas habilidades, $2 - n$, e dispõe de alguma quantidade, $n < 2$, de recursos materiais. Não há, sendo zero a taxa de transferência dos ganhos de *A* para *B*, como esperar resultados melhores para este último. Ele “perde” progressivamente e reproduz as condições de sua própria derrota. Não havendo compensação alguma à sua parcela de contribuição à empresa cooperativa, igualmente não há razões para esperar sua adesão às “regras do jogo”.

Este relato tipifica genericamente o curso de uma relação cooperativa ordenada pela “loteria natural”, uma modalidade de alocação de recursos que legitima os efeitos distributivos do “livre mercado”. O Estado não ocupa um papel estratégico no sentido de corrigir possíveis distorções e revigorar as expectativas dos menos favorecidos, que vão gradativamente perdendo as condições de perseguirem seus planos de vida.

As “oportunidades abertas para todos” só têm sentido se complementadas com aquelas políticas distributivas. Vemos neste ponto a responsabilidade estatal na garantia do “mínimo social”, incorporando um amplo sistema previdenciário somado à instituição do “imposto de renda negativo”, que consiste numa suplementação de renda concedida aos cidadãos em pior condição econômica. Ora, todo este conjunto de políticas sociais recomendadas por Rawls — cujo detalhamento aqui é secundário — é fundamentalmente sustentado ou induzido pelo Estado. Pois bem, especificamente nestes casos (de intervenção direta do Estado), exemplificados no tema do “mínimo social”, as políticas públicas distributivistas exigem o ingresso correspondente de receita tributária. Crescendo a taxa de transferência (para os setores menos favorecidos) e imaginando-se os demais fatores — como despesas de custeio e pessoal — constantes, supõe-se a necessidade do relativo crescimento da taxa tributária. O nível ótimo de transferência, seguindo-se o raciocínio dado pela concepção de “justiça como equidade”, será obtido quando o aumento da carga tributária começar a afetar a eficiência do sistema econômico como um todo, de sorte a prejudicar as expectativas dos menos favorecidos.

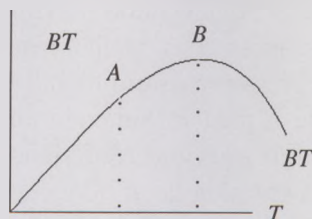
O “ótimo de Rawls” aqui se diferencia da noção do “ótimo de Pareto”. No princípio paretiano, o ponto de eficiência é obtido quando nenhuma alteração no sistema cooperativo pode ser feita, de modo a incrementar as expectativas de uns, sem com isto determinar perdas quanto às expectativas dos outros. No princípio da diferença, o ponto de eficiência é encontrado quando nenhuma alteração pode ser feita de modo a proporcionar um maior benefício ao grupo menos favorecido.

Não estamos tratando da distribuição de um conjunto limitado de recur-

sos X entre um número determinado de indivíduos. Supondo um indivíduo mais favorecido A e outro menos favorecido B , poderíamos imaginar várias hipóteses distributivas e simplesmente designar aquela em que B recebe a parcela menos diminuta. Trabalhando, entretanto, com a sociedade como “empresa cooperativa”, não consideramos os bens e recursos a serem distribuídos como pertencendo a um conjunto finito: “Dependendo da forma como as instituições forem ordenadas (incluindo-se aí a utilização de modelos variados de incentivos econômicos), teremos uma maior ou menor quantidade total de bens e recursos disponíveis.” (Rawls, 1971: 68)

Em referência ao exemplo anterior, não basta perguntar qual a carga tributária que confere ao Estado a possibilidade de um “mínimo social” mais elevado. Isto seria simplesmente irracional. Seria preciso também calcular os efeitos de cada taxa tributária na produção da massa total de capital a ser tributada. Escolher coletiva e estrategicamente uma certa configuração institucional significa considerar apropriadamente todos estes efeitos promocionais que, em um grande número de casos, só oferecem resultados a longo prazo.

Observe-se a afirmação do economista Joseph Stiglitz, da Universidade de Princeton, em seu *Economics of the public sector*. Stiglitz compara o princípio rawlsiano com a regra utilitarista dizendo que “na função rawlsiana de bem-estar continua-se a transferir recursos dos ricos para os pobres en-

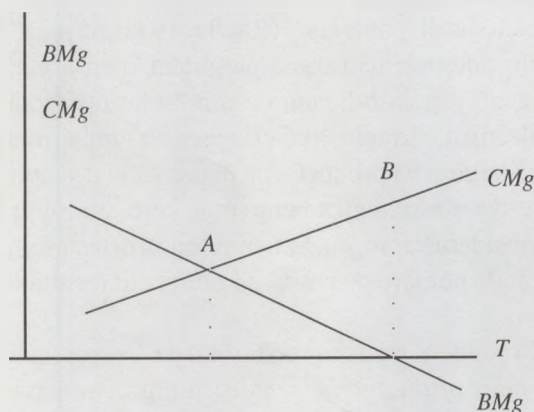


quanto se possa, no processo, melhorar sua condição; não se presta atenção aos custos impostos aos ricos”. O risco da afirmação de Stiglitz é obscurecer o ponto central do princípio rawlsiano, a saber, o vínculo estratégico existente entre os fatores: “melhor condição para os pobres”; e sua variável subordinada: “custos impostos aos ricos”.

Vejamos:

Dada a relação benefício total do grupo menos favorecido sobre (T) taxa de transferência de renda de R (mais ricos) para “ P ” (mais pobres) até o ponto A , assiste-se a um crescimento constante do benefício total de P em que $Cmg < Bmg$. O ponto A assinala o cruzamento de uma hipotética linha de 45° , em que $Bmg = Cmg$. A partir de A , cada unidade de custo ($=1$)

acrescentada ao grupo mais rico produz uma unidade de benefício $\left(\frac{1}{x}\right)$ ao grupo mais pobre ($Cmg > Bmg$). Este, porém, prossegue ganhando a uma taxa marginalmente decrescente até o ponto *B*, em que o sistema passa a determinar perdas absolutas a este grupo.



Pode-se perguntar em que ponto encontra-se a eficiência do princípio rawlsiano. Em *B*, o grupo menos favorecido encontrou o seu melhor resultado total, dado que $Bmg(P) = 0$. A partir de *A*, será necessário mobilizar uma quantidade maior de recursos extraídos de *R* para *P*. Supondo uma medida de utilidade cardinal, em *A* temos algo próximo à eficiência Benthamiana, visto que cada unidade de renda extraída de *R* acrescenta uma unidade correspondentemente menor para *P*. Esta suposição não é reconhecida pelas partes na posição original. Conclui-se apenas que a utilidade agregada do sistema tende a cair depois de *A*, o que é irrelevante — como critério independente — na teoria rawlsiana. Apenas o aumento do benefício ao grupo pior situado é usado como critério, neste aspecto ganhando relevo a afirmação de Stiglitz. O raciocínio das partes exigiria a maximização das expectativas de *P* para além da eficiência benthamiana.

O princípio da diferença só autoriza transferências dos mais ricos até o ponto *B*, estando respeitado em qualquer ponto de 0 a *B* da função. Poderia-se argumentar que, tratando-se de maximizar as expectativas dos menos favorecidos no longo prazo e não assegurar ganhos totais mais elevados em

uma determinada relação cooperativa, deve-se prestar mais atenção à inclinação da curva do que aos benefícios acumulados. Neste caso, a eficiência rawlsiana seria encontrada em algum ponto abaixo da linha de A em que a taxa de transferência $R - P$ atinge o seu melhor resultado, produzindo o maior benefício relativo para P . Veremos como o enunciado do princípio autoriza o sistema a operar no tempo com diferentes inclinações da curva até B , de forma a maximizar as expectativas de benefício total do grupo menos favorecido.

O princípio da diferença não tem o seu ponto ótimo designado, para qualquer situação distributiva específica (desde que atendido o “ganho recíproco mínimo”), por uma regra de alocação de recursos. Harsanyi, com seu contra-exemplo antes analisado, imaginou estar interpretando corretamente o princípio, supondo que sua transposição de casos mais simples (relativos, por exemplo, a bens finitos) para a “empresa cooperativa” fosse apenas um *problema de escala*. (Harsanyi, 1982:605) A natureza da aplicação do princípio seria fundamentalmente a mesma. Agindo desta forma, perdeu a *dimensão estratégica* que é específica deste objeto que Rawls chama de “estrutura básica”, somente em relação ao qual pode ser pensado o princípio da diferença. Mas o que é esta “dimensão estratégica”?

Vejamos. Nossas sociedades investem somas consideráveis de recursos em pesquisas científicas de ponta (o mais conhecido exemplo contemporâneo é o programa espacial norte-americano) ao longo de décadas e sem retorno para toda uma geração de contribuintes que efetivamente financiaram, com seu trabalho, tais investimentos. Esta soma de recursos poderia ser investida alternativamente em bem-estar e promoção social, bem como em maiores direitos previdenciários para os menos favorecidos. Este é um caso banal que, segundo a lógica de Harsanyi, poderia perfeitamente ser vetado pelo princípio da diferença. Os recursos deveriam ser aplicados na opção alternativa, como o seriam, no exemplo de Harsanyi, no tratamento do retardado mental.

Tendo-se como objeto, porém, a sociedade como empresa cooperativa, dizemos que o “ponto de eficiência” do princípio *só pode ser compreendido quando subordinado às contingências do tempo*. Somente aí aquele objeto ganha sentido. Não estamos tratando da distribuição de um conjunto de bens $x = 3$ entre dois indivíduos, de forma a alcançar as proporções $(0/3)$ ou $(1/2)$. Teremos de supor, ao contrário, que os indivíduos cooperando durante um certo período de tempo t_1 , sob condições favoráveis, produzirão um conjunto de bens $x = 5$, ou que, em um período alternativo t_2 , obterão $x = 7$, assim permitindo, respectivamente, outras escalas distributivas $(2/3)$

ou (3/4).

Dizemos que a escolha na posição original autoriza este tipo de aposta, uma vez que se espera que as instituições ordenadas segundo as regras da justiça promovam as expectativas mais favoráveis a longo prazo, criando assim seu próprio suporte. Neste aspecto, a questão é saber quantas expectativas favoráveis o sistema institucional é capaz de *mobilizar*. O volume destas expectativas favoráveis é diretamente proporcional a uma certa *crença* dos indivíduos no mecanismo de reciprocidade, o que corresponde, *grosso modo*, ao *senso de justiça*.

A teoria precisa contar com algo próximo à noção keynesiana de expectativas de longo prazo - prognósticos sobre a rentabilidade de investimentos sobre os quais temos informações precárias e de pouca certeza. Estas expectativas de longo prazo realizam-se melhor no que Keynes chamou de *estado de confiança*. Se o estado de confiança for maior, os agentes terão mais expectativas de longo prazo, concedendo um crédito maior às instituições. Estas, em contrapartida, devem parte de sua estabilidade a esta confiança.

Não é racional, diz Rawls, que um indivíduo apresente preferência, ao estabelecer o seu plano de vida, por um período determinado de sua existência. Na verdade, indivíduos racionais costumam incrementar estrategicamente seus planos de vida aceitando adiar a realização de alguns de seus desejos e mesmo impondo-se algumas privações, desde que possam esperar, com razoável convicção, que, assim fazendo, obterão um ganho maior no futuro próximo. Sua satisfação reside na possibilidade, construída ao longo de sua vida completa, de realização do seu plano de vida.

A questão é: um indivíduo obtém satisfação simplesmente realizando seus objetivos num momento futuro. A satisfação distribui-se mais ou menos uniformemente ao longo de sua vida, na medida em que ele percebe, passo a passo, seus objetivos sendo realizados. Seguimos aqui genericamente o "princípio aristotélico", tal qual apresentado por Rawls em *A theory of justice*: os seres humanos obtêm maior satisfação mobilizando seus recursos, habilidades e gostos em desafios sequencialmente mais complexos. (Rawls, 1971:426) A cada etapa de seu desenvolvimento pessoal pode ser relacionado um nível correspondente de complexidade, ao qual se vincula um certo grau de satisfação (este será, no curso de cada etapa, sempre dado por uma escala decrescente). Na medida em que vencemos os desafios de uma etapa, a obtenção dos mesmos ou maiores índices de satisfação exige a passagem à fase seguinte.

O sentido de todas as etapas não é dado pela realização da última. Pode-

mos alterar nossos objetivos ao longo do percurso caso melhores alternativas se apresentem. Quando mudamos de rumo, não perdemos o *sentido* de nosso plano racional. O sentido último permanece o da nossa auto-realização. Muitas vezes erramos ao dizer que um indivíduo *adiou sua satisfação* ao deixar de consumir determinado bem. Se entendermos o adiamento como parte de sua estratégia no tempo, concluímos que ele não adiou o total de sua satisfação, mas apenas a satisfação específica que teria no ato de consumir.

Estas observações sobre a racionalidade de um indivíduo não são extensivas à racionalidade da “escolha pública”. No relato rawlsiano, isto é axiomático: o utilitarismo considera plausível a extensão do princípio de escolha de um indivíduo à sociedade; a teoria da “justiça como equidade”, não. (ibid:294) Não obstante, partindo-se de razões diferentes, chega-se a uma conclusão comum: não há preferência de tempo.

As partes, na posição original, não manifestam preferência por esta ou aquela geração. Isto seria irracional, dada a situação de incerteza (a que geração pertencem os indivíduos representados na posição original?). Se o véu da ignorância não fosse suficientemente espesso e os agentes pudessem refletir o ponto de vista de alguma posição no tempo presente ou futuro, a escolha seria parcial e o resultado injusto. (ibid:295) A empresa cooperativa é a resultante combinada do trabalho de gerações sucessivas. *Ela é uma empresa no tempo.*

Isto pode ficar mais claro quando nos perguntamos sobre como medir ou, mais amplamente, de que maneira compreender isto que chamamos de “as expectativas” do grupo mais favorecido. Em *A Theory*, temos: “Na aplicação do princípio da diferença, a expectativa apropriada é a das perspectivas de longo prazo dos menos favorecidos prolongando-se até gerações futuras.” (ibid:285)

Rawls vincula a noção de “justiça entre gerações”, terreno no qual as suposições sobre a estabilidade da concepção da justiça podem verdadeiramente ser julgadas (como de resto ocorrerá no tema do *consenso liberal*, que veremos a seguir), à aplicação efetiva de um “princípio de poupança”. Cada geração determina uma quantidade de capital a ser transferida para a seguinte na forma de infra-estrutura, tecnologia, base cultural e educacional etc. A taxa justa de poupança deve ser definida pelas partes na posição original supondo-se o ponto de vista do grupo menos favorecido de cada geração (devidamente representado ali). Evidentemente, esta taxa justa de poupança não pode ser designada a partir do “princípio da diferença”, uma vez que não é possível conceber relações de reciprocidade entre gerações futuras e gerações pregressas. O princípio da poupança é apresentado por

Rawls como uma medida restritiva aos possíveis efeitos negativos do princípio da diferença, em termos de desigualdades admitidas.

Pois bem, a descrição da posição original condiciona o sistema de escolha dos agentes de forma tal que é racional, do ponto de vista do indivíduos que representa, considerar a empresa cooperativa no tempo — entre as gerações — como um *plano racional*. Há dois sentidos básicos aqui:

1. Não há um termo de comparação entre a noção de auto-realização individual que apresentamos e a idéia deste *plano racional*. Não é plausível dizer que, simplesmente por representarem níveis sucessivos de acumulação de capital (infra-estrutura, tecnologia, bem estar e recursos diversos), gerações distintas obtenham uma quantidade continuamente superior de satisfação. Não é possível mensurar e comparar isto, partindo das premissas de “justiça como equidade”. Cada geração, é possível dizer, fazendo parte deste empreendimento racional da sociedade humana no tempo, é levada a transferir parte de seus recursos, na forma de uma taxa mais ou menos elevada de poupança, para as gerações futuras. Renuncia-se a uma parcela dos benefícios que poderia ser obtida imediatamente para que cresçam as expectativas de benefícios maiores no futuro. Há uma recompensa psicológica para os indivíduos que se percebem como parte ativa neste processo contínuo de transferências. Não vamos nos estender neste ponto. O raciocínio aqui é semelhante à descrição que Rawls faz dos instrumentos — antes referidos — de dissimulação da desigualdade presentes em uma “sociedade bem ordenada”. Quando projetamos o futuro e tomamos decisões públicas, o fazemos no interior e em nome de macroinstituições estáveis e permanentes. Isto pode ser exemplificado nos casos em que estabelecemos acordos bilaterais ou multilaterais entre países ou regiões econômicas, incluindo disposições e investimentos a serem executados em gerações futuras.

2. A racionalidade exigida nesta empresa cooperativa de longo prazo, entre as gerações, coloca-nos diante do tema ilustrado no dilema do prisioneiro: um princípio de poupança extraído a partir da decisão racional de indivíduos informados sobre a geração a que pertencem levaria, muito provavelmente, a um resultado coletivamente desvantajoso. A democracia, afirma Rawls, pode levar o Estado, sob pressão de seus cidadãos, a determinar para seus pósteros transferências abaixo do razoável. Neste caso, as gerações futuras terão reduzidas as suas expectativas, da mesma forma que o teriam os contemporâneos caso seus antepassados tivessem tido a mesma atitude. Equaciona-se o dilema remetendo-se a decisão (sobre a taxa de poupança razoável) ao que seria escolhido na posição original, onde cada ponto de vista está adequadamente representado. Se a decisão majoritária

for irrazoável, determinando uma taxa exageradamente baixa (prejudicando as futuras gerações) ou elevada (prejudicando os contemporâneos), criam-se as condições de legitimidade para a desobediência civil, em nome dos princípios da justiça. Não trataremos aqui deste último ponto.

A questão central é a adequada relação entre poupança e o princípio da diferença, e revela-se quando falamos em uma “taxa razoável” de transferência. As regras da justiça como equidade não arbitram sobre os ritmos de acumulação de capital e desenvolvimento social que uma sociedade politicamente organizada decida promover. Ela simplesmente estipula que sejam respeitados certos parâmetros éticos (sem dúvida, parâmetros exigentes).

Seguindo-se alternativamente o exemplo da situação cooperativa dada pela relação *PG - PA*, poderíamos supor a escolha entre duas descrições do curso esperado de uma relação cooperativa completa (representando as parcelas distributivas determinadas por um certo modo de ordenamento das instituições sociais básicas). As progressões apresentam níveis diferenciados de ganhos x para os grupos *B* (o mais favorecido) e *A* (o menos favorecido). Estes ganhos obedecem a diferentes ritmos de crescimento das expectativas de cada parte ao longo do tempo. Para facilitar a compreensão das alternativas, estabelecemos :

1. um ritmo mínimo de crescimento, dado pela progressão aritmética

$$a(n) = n;$$

2. um ritmo acelerado de crescimento dado por $a(n) = 2^{(n-1)}$; e

3. um ritmo de crescimento moderado dado por $a(n) = \left(\frac{3}{2}\right)^{(n-1)}$.

No primeiro caso (progressão p_1) teríamos:

	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9
$x(A) =$	1	2	3	4	5	6	12	24	48
$x(B) =$	1	2	4	8	16	32	64	128	256

Diferentemente, na progressão p_2 , temos:

	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9
$x(A) =$	1	1,5	2,2	3,3	5	7,5	11	16	25
$x(B) =$	1	2	4	8	16	32	64	128	256

Não dizemos que cada situação cooperativa representa uma determinada geração. Isto seria uma simplificação demasiada. Estamos diante da escolha de duas alternativas em que, num certo período de tempo (presumivelmente envolvendo o esforço de n gerações), as instituições determinam níveis diferenciados de compensação econômica aos menos favorecidos. Ao contrário do exemplo da “soma infinita”, interessam-nos aqui exclusivamente os benefícios obtidos pela posição menos favorecida.

O grupo B , mais favorecido, apresenta nas duas progressões um mesmo ritmo de crescimento. O que varia são os ritmos correspondentes ao grupo menos favorecido, alterando-se, conseqüentemente, a posição dos mínimos cooperativos. Dividindo-se as progressões em períodos (a), até S_6 , e (b), de S_7 em diante, temos que, no primeiro caso, é permitido apenas um crescimento mínimo ao grupo menos favorecido no período (a). A expectativa é de que, preservada uma taxa de poupança mais elevada, haverá um maior benefício futuro desta mesma posição.

No segundo caso, admitindo um crescimento moderado do grupo pior situado, tem-se, não obstante, uma expectativa de benefício futuro menor. Efetivamente, tomando-se as situações S_6 e S_9 , invertem-se as expectativas de um maior benefício na posição pior situada. Em S_6 , as variações da progressão p_2 apresentam-se mais eficientes. No período seguinte, porém, são mais eficientes os resultados obtidos a partir da progressão p_1 — como se verifica em S_9 . Em que alternativa, então, encontrar o ponto de eficiência do princípio da diferença?

A cada variação, o ponto de eficiência só pode ser encontrado em referência a estes ganhos projetados no tempo. A teoria admite um amplo leque de arranjos compensatórios. É perfeitamente possível supor que o prognóstico dado pela progressão p_1 seria preferido se confirmado o pressuposto de Rawls, qual seja, de que o desenho institucional derivado da “justiça como equidade” é capaz de desenvolver o suficiente senso de justiça entre os cidadãos. De qualquer forma, em um sentido restrito, ambas as progressões cumpririam as exigências do princípio da diferença.

Como conclusão, podemos dizer que o “princípio da diferença” é um princípio maximizador das expectativas dos menos favorecidos cujo ponto de eficiência pode ser expresso pela adequada relação entre as variáveis

tempo e poupança $[Epd(T_n, P_n)]$. Diferentes estratégias de acumulação e transferência de capital são admitidas. Encontramos, não obstante, três restrições à aplicação do princípio da diferença:

1. Deve ser preservado, a cada reordenamento institucional, um ganho

recíproco mínimo aos pior situados. Contrariamente ao utilitarismo restrito (apontado por Rawls como o mais próximo adversário da “justiça como equidade”), que determina a maximização da utilidade média respeitando-se um “mínimo social”, a “justiça como equidade” exige compensações à parte menos favorecida (que representem, progressivamente, maiores benefícios à sua posição).

2. Uma taxa justa de poupança deve ser observada na passagem de uma geração a outra. Esta taxa é derivada diretamente do “dever natural de justiça” (ibid:289), uma cláusula previamente aceita pelas partes na situação contratual. Com isso, Rawls evita vincular a justificação do princípio da poupança a qualquer consideração estratégica que ultrapasse a quantidade de transferências estritamente necessária para a preservação das instituições justas e do valor de liberdade (ibid:290). “Mas, de qualquer modo, não estamos obrigados a prosseguir maximizando indefinidamente.”(ibid:289) O ponto de eficiência do princípio da poupança não é maximizador, contrariamente ao princípio da diferença.

3. A terceira restrição diz que, se as instituições da “sociedade bem ordenada” não apresentarem, em um prazo razoável, uma tendência igualitária (nos termos definidos anteriormente), os indivíduos que pertencem à parte menos favorecida poderão romper a promessa feita na posição original.

Notas

1 “Fechada” porque restrita, para efeito normativo, aos indivíduos que nela ingressam por nascimento e têm a expectativa de desenvolverem-se ali durante uma vida completa. O ponto de vista não é, pois, o do forasteiro que integra o esquema cooperativo por algum tempo, esperando ganhos de curto prazo, e retira-se sem preocupações com os resultados subsequentes menos próximos de qualquer etapa de seu desenvolvimento.

Abstract

Rawls: Time and Strategy

This article explores and interprets Rawls' A Theory of Justice, emphasizing the connections between the model of moral agent and the "principle of difference", responsible for the maximization of the poor's expectations and the basis of the notion of "justice as equity". Following Rawls, the author opposes collective strategic rationality to individualistic rationality and points out the need for an understanding of social institutions as cooperative enterprises, in a long term view. The article concludes numbering the restrictions to the application of the "principle of difference".

Résumé

Rawls: Temps et Stratégie

L'article explore et interprète les arguments développés par Rawls dans A Theory of Justice, mettant l'accent sur les connexions entre le type d'agent moral tel qu'il y est décrit et le "principe de la différence", responsable pour la maximalisation des expectatives des groupes moins favorisés et aussi la base pour la notion de "justice comme équité". Suivant Rawls, l'auteur oppose la rationalité stratégique collective à la rationalité de l'individu, tout en montrant la nécessité de comprendre les institutions sociales comme des entreprises coopératives de long terme. L'article conclut par l'énumération des restrictions posées par l'application du "principe de la différence".

Referência bibliográficas

- Barry, Brian (1973) *The Liberal Theory of Justice*. Oxford University Press.
- Elster, Jon (1992) "Auto-realização no trabalho e na política: a concepção marxista da boa vida" in *Lua Nova*, n.25.
- Harsanyi, John (1982) "Can the maximin rule serve as a basis for morality?" in A. Sen e B. Williams (eds.) *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge University Press.
- Keynes, John Maynard - *Teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. Coleção Os Economistas. São Paulo: Ed. Abril.
- Rawls, John (1971) *A Theory of Justice*. Cambridge: Harvard University Press.
- Rawls, John (1989) *Justice as Fairness - a briefer restatement*. Cambridge: Harvard University Press.