

SOCIUS Working Papers

Rafael Marques

" Economia Experimental e Reciprocidade: uma Meta-Análise"

Nº 2/2001

**SOCIUS - Centro de Investigação em Sociologia Económica e das Organizações
Instituto Superior de Economia e Gestão
Universidade Técnica de Lisboa
Rua Miguel Lupi, 20
1249-078 Lisboa
Tel. 21 3951787 Fax:21 3951783
E-mail: socius@iseg.utl.pt
Web Page: <http://pascal.iseg.utl.pt/~socius/index.htm>**

Economia Experimental e Reciprocidade: uma Meta-Análise¹

Rafael Marques
(ISEG/UTL)

Resumo: A reciprocidade é um conceito largamente utilizado na Sociologia e na Antropologia, mas que nunca atraiu a atenção dos economistas do modelo-padrão. Dos inícios do século XX até aos anos 80, o uso do conceito na esfera económica cingiu-se à Teoria do Comércio Internacional. No entanto, evoluções recentes ao nível da Economia Experimental e da Teoria dos Jogos tornaram possível a apresentação de um modelo unificado para a compreensão da reciprocidade. Mesmo sendo verdade que estas abordagens se caracterizam por uma sub-teorização que reduz o âmbito das suas aplicações, vale a pena salientar que elas oferecem um novo e promissor campo de pesquisa que pode ser facilmente considerado como uma importante contribuição para a teoria sociológica. Neste documento de trabalho, considerarei que os jogos de *ultimatum*, *ditador*, ou de *confiança* podem ser uma fonte de informação para a edificação de uma teoria unificada da reciprocidade, capaz de explicar quer os comportamentos de dádiva, quer os comportamentos de retaliação.

Abstract: Reciprocity is a widely used concept in Sociology and Anthropology, but that was never capable of seducing mainstream Economics. From the beginning of the XXth century until the 1980's, the use of the concept in Economics has been limited to International Trade Theory. However, recent developments in Experimental Economics and Game Theory made it possible to present a unified approach to the understanding of reciprocity. Even if these approaches suffer from an under theorization that reduces the scope of their applications, it is worth noticing that they offer a promising new field of research that can easily be considered as a major contribution to sociological theory. In this paper, I'll argue that *ultimatum*, *dictator*, and *trust* games can be a major source of information to a unified theory of reciprocity capable of explaining both gift and retaliation behaviors.

¹ Este texto corresponde a uma versão provisória de um capítulo da dissertação de doutoramento que o autor tem vindo a preparar e que dá pelo nome de "As Dádivas de Medeia: por uma Teoria das Formas de Reciprocidade". Algumas das linhas de pesquisa aqui constantes estão na base de uma comunicação a apresentar ao *Workshop on Game Theory and Applications*, organizado pela UECE/ISEG e que terá lugar nos dias 1 e 2 de Junho de 2001 em Lisboa.

Introdução

Ao longo deste texto conduziremos uma meta-análise² de alguns dos trabalhos que têm vindo a ser realizados no âmbito da Economia Experimental e que têm como móbil o conceito de reciprocidade, procurando traçar comparações com a definição que nós próprios desenvolvemos no âmbito de um programa de investigação conducente ao doutoramento.³ O desvio sistemático que os economistas experimentais encontram entre o comportamento expresso pelos sujeitos submetidos às condições laboratoriais e a previsão da teoria económica moldada por preceitos de racionalidade, começou por causar perplexidade e dúvidas e acabou por conduzir a um campo profícuo de investigação. Na verdade, os últimos anos têm testemunhado a criação de um incontornável nicho de pesquisa económica onde proliferam autores que procuram dar resposta aos desvios entre a teoria económica moldada pelo *homo oeconomicus* racional e maximizador de utilidades⁴ e a prática quotidiana definida a partir da criação de situações experimentais. No desenvolvimento deste projecto é frequente que os economistas se aproximem de argumentações típicas do pensamento antropológico e sociológico e revelem orientações que não deixarão de surpreender os mais

² Tal equivale a afirmar que não estamos preocupados com a discussão das tecnicidades inerentes aos modelos aqui constantes e que nos limitamos a proceder a um levantamento sistemático das premissas, argumentações, coerência interna e validade experimental dos contributos listados.

³ O *sensitizing concept* que desenvolvemos, e que aqui apresentamos de forma resumida, define reciprocidade como: "uma prática memorial, baseada num modelo de alternância (marcados por hiatos) de dom e de contra dom (ou de ofensa e retaliação) entre actores sociais colocados numa situação de dívida recíproca e onde existe uma tendência paroxísmico-sumptuária nas relações entre pares e uma tendência simbiótica nas relações assimétricas. A reciprocidade opera como um princípio minimalista de organização e como uma forma de acelerar e intensificar as relações sociais, obedecendo à regra de nunca perdoar e de nunca esquecer. A reciprocidade estabiliza relações sociais assimétricas e age como elemento de mudança nas relações sociais entre pares. Enquanto modelo económico a reciprocidade pode ser vista como uma forma complementar do mercado e capaz de o salvar em momentos de crise e de impasse, graças à sua ênfase no tácito e no não formalizado e graças à sua capacidade de se constituir como zona intersticial ou de reserva. Como modelo de valor, a reciprocidade opera conversões de duplo sentido entre dom e mercadoria e entre objectos definidos como alienáveis ou inalienáveis. Enquanto modelo social, a reciprocidade é tendencialmente paroquial e autárquica, operando uma clivagem nítida entre um 'nós' e um 'eles'. A reciprocidade é evolutivamente estável, sempre que haja um *framing* institucional que favoreça a construção de redes sociais de triangulação de dons e de contra dons".

⁴ É notável que os argumentos que levam muitos economistas a rejeitar a hipótese de maximização de utilidade por parte dos actores sociais, facto que os conduz a todo o vapor na direcção da reciprocidade, os dirijam também para um outro tema *fetiche* da economia: a eficiência. Assim, a reciprocidade transforma-se numa arma produtora de eficiência e uma forma hábil de extrair um esforço suplementar dos agentes económicos submetidos a um contrato não inteiramente especificado. Em contextos de agência, a reciprocidade acaba por ser mais racional que a racionalidade, na medida em que melhora a distribuição do bolo e garante um nível suplementar de sujeição às regras. A reciprocidade é sub-repticiamente um instrumento de um jogo complexo de chicote e de cenoura (cf. Akerlof, 1982; Fehr, Kirchsteiger e Riedl, 1993; Fehr, Gächter e Kirchsteiger, 1997a; Güth *et al.*, 1996; Kirchner *et al.*, 1996). Frequentemente as considerações que são produzidas relativamente à presença de um outro numa relação aproximam-se perigosamente das técnicas manipulatórias que encontramos defendidas pelos teóricos da Programação Neuro-Linguística – NLP (cf. Laborde, 1984). Neste caso, a reciprocidade destina-se sem sombra de dúvida a extrair benefícios numa relação negocial. O *rapport* que se estabelece destina-se apenas a aumentar as vantagens que poderão ser retiradas da negociação. Embora rejeitando as hipóteses da racionalidade estrita, estes autores nunca estão muito distantes de preocupações relativas à maximização dos resultados. Prosseguem os mesmos objectivos, ainda que por outras vias.

ortodoxos.⁵ Este conjunto de considerações introdutórias será explorado ao longo deste texto através da leitura crítica de várias situações de economia experimental, especialmente desenvolvidas ao longo dos últimos cinco anos.⁶ Não é nosso propósito discutir em particular cada uma das experiências ou tecer considerações sobre as implicações económicas das mesmas; limitar-nos-emos a utilizá-las como pretexto argumentativo que sustente a nossa posição relativamente à definição de um princípio geral de reciprocidade.

De modo a testarem as suas hipóteses, os economistas experimentais têm vindo a recorrer a experiências e simulações que procuram dar conta dos desvios existentes entre as previsões de uma economia *standard* e os dados resultantes dos testes laboratoriais que conduzem e encontrar argumentos de justificação para os mesmos.⁷ As experiências que são conduzidas em situação laboratorial, pese embora a sua diversidade, centram-se quase sempre no campo dos jogos de bens públicos⁸ e em derivações de encontros sociais

⁵ Para um tratamento sofisticado da ligação entre discurso antropológico e argumentos de *social choice* veja-se Arnoux *et al.*, 1993, num artigo suscitado por reformas institucionais relativas à legislação sobre a gestão de recursos. Os autores mencionados (*op. cit.*, 1060) consideram a introdução das reformas sob a capa de uma lógica sacrificial, aglutinando na sua argumentação quer a questão dos direitos contratuais, das compensações e da distribuição equitativa (típicos do raciocínio económico), quer temas como troca de dons, troca simbólica, honra, sedução e duelos. Na mesma linha, os autores consideram ser necessário reconhecer uma dimensão agonística e sacrificial nas escolhas sociais e nos processos de desenvolvimento sustentado, bem como se torna imperioso levar em linha de conta que o exercício do poder (e o seu abandono) corresponde a um processo socialmente sancionado de dar e receber a morte. A introdução das variáveis antropológico-simbólicas teria o condão de enriquecer as abordagens mais tradicionais do problema do bem-estar. De qualquer modo, os autores não circunscrevem o seu tratamento da questão a um nível analítico, retirando consequências éticas do mesmo e afirmando que as questões do desenvolvimento e da gestão ambiental devem ser moldadas de acordo com uma ética de hospitalidade que se opõe de forma viva aos pressupostos utilitaristas dominantes. Este tipo de abordagem aproxima-se, em muito, dos modelos que nos habituámos a encontrar em Baudrillard e, especialmente, nos colaboradores do M.A.U.S.S., não podendo ser ignorado que no texto abundam referências ao movimento e aos seus autores mais emblemáticos e que dois dos autores do *paper* em consideração, publicaram um texto na própria *Revue du MAUSS* (O'Connor e Arnoux, 1992). A lógica utilitarista pode ser considerada como uma recusa sacrificial ou uma negação de uma reciprocidade devida para com as gerações que nos sucederão. Descontar o futuro e recusar uma outorga ou um dom de vida às gerações subsequentes implica também que a memória de nós (uma parcela intrínseca do modelo de reciprocidade) seja também anulada. Ao recusar o dom, anula-se uma reciprocidade geracional; ao escolher o imediatismo luxuriante do prazer, recusa-se a possibilidade da sobrevivência memorial; ao garantir o bem-estar do *hic et nunc*, tentando evitar a morte física e o sacrifício, lançamo-nos nos braços de uma morte simbólica duradoura. O utilitarismo recusa o sacrifício do eu para impor um sacrifício dos outros. Mas se esta recusa sacrificial é assumida, ela não se faz sem custos. Frequentemente é na moeda da culpa, do sentimento de dívida não paga e da má consciência que se efectua retribuição da não reciprocidade. O desincrustamento económico e a sua eleição a variável primeira, nega a honra, o prestígio e a memória a quem optou por não reciprocidade.

⁶ Em boa verdade, os estudos que possibilitaram o mais recente fluxo criativo nesta área da Economia Experimental remontam ao texto pioneiro de Trivers (1971) e, mais recentemente, ao artigo de Rabin (1993), mas não deixa de ser verdade que é a partir da publicação dos dados experimentais de Fehr, Gächter e Kirchsteiger (1997a) que esta área de pesquisa parece ter visto concedida a sua carta de alforria, transformando-se numa das mais dinâmicas áreas da pesquisa económica experimental.

⁷ Para uma introdução sistemática às questões levantadas por estas experiências e para uma inventariação exaustiva do que foi feito até 1995, veja-se (Güth, 1995; Roth, 1995 e Ledyard, 1995).

⁸ Num jogo de bem público cada jogador recebe uma quantia fixa ao longo de um ciclo de jogadas, sendo-lhe pedido para dar um contributo (entre zero e o quantitativo recebido) para um bolo comum. O somatório das contribuições é então dividido por dois, obtendo cada jogador o valor da metade. Este desenho corresponde a um dilema do prisioneiro iterativo em que o resultado melhor é dado por jogar não cooperativo, enquanto todos os outros jogam cooperativo, mas sabendo-se que se todos jogarem não cooperativo, o resultado final será pobre para todos. Imagine-se este jogo disputado por 10 jogadores em 10 voltas e com um valor distribuído em cada jogada de 1 USD. Se cada jogador contribuir com a totalidade, o seu prémio em cada ronda será de 5 USD, acabando o jogo com 50 USD. No entanto, um jogador não cooperante em face de 9 jogadores cooperantes terminará o jogo com 55

replicados por dilemas de prisioneiro ou jogos repetidos. Trate-se do jogo do *ultimatum*⁹, do ditador, da dádiva¹⁰, da confiança, do investimento¹¹, da solidariedade¹², de *moonlighting*¹³,

USD (os seus 10 USD mais os 45 USD das contribuições dos outros). Se todos os jogadores jogarem a não cooperação, então cada um terminará com 10 USD.

⁹ O jogo do *ultimatum* (introduzido por Güth *et al*, 1982) é um procedimento relativamente simples em que intervêm duas figuras: o proponente (que oferece uma determinada proporção de um "bolo" ou uma quantia fixa), e que inicia o jogo, e o respondente, que actua em segundo lugar e que tem como opções aceitar ou rejeitar a oferta do proponente. No caso de a oferta ser aceite, o montante é dividido de acordo com o desenho do proponente; caso o respondente não aceite, nenhum dos participantes recebe o que quer que seja. O jogo do *ultimatum* difere do chamado jogo do ditador, na medida em que este implica que o jogador que distribui o dinheiro recebido do investigador o faz de forma inteiramente livre, podendo oferecer ao recebedor tudo ou nada, sem que este possua qualquer capacidade de intervenção.

¹⁰ Nos jogos de dádiva ou de troca de dons (introduzidos por Fehr, Kirchsteiger e Riedl (1993), as firmas oferecem um salário ao qual os trabalhadores respondem pela aceitação ou recusa do mesmo. Em caso de recusa, o jogo termina com um resultado nulo para ambas as partes. Em caso de aceitação, o jogo passa a uma segunda fase, onde os trabalhadores respondem com a escolha de um nível de esforço que consideram ajustado. O rendimento do empregado resulta do salário oferecido subtraído do custo derivado do nível de esforço que escolheu ou, em caso de uma recusa da oferta de contrato, de uma soma fixa que pode ser conceptualizada como um subsídio de desemprego. Quanto ao empregador, o seu rendimento é nulo, em caso de recusa de aceitação do contrato por parte do empregado, ou uma determinada soma (conhecida por valor de redenção) reduzida do salário oferecido e multiplicada pelo nível de esforço escolhido pelo trabalhador. Nos jogos de troca de dons é fácil observar uma certa forma de profecia auto-realizada. A presunção por parte dos empregadores de que os trabalhadores são oportunistas leva-os a pagar salários baixos, factor que suscita uma resposta baixa de esforço por parte dos trabalhadores. Simetricamente o mesmo se passa com salários mais altos fixados por empregadores que crêem que os trabalhadores se movem por preocupações de equidade. A expectativa relativa à natureza do outro implica resultados francamente diversos e níveis diferenciados de reciprocidade.

¹¹ O jogo de investimento lançado num dos mais citados artigos sobre a reciprocidade em contextos experimentais (*cf.* Berg, Dickhaut e McCabe, 1995 e que os próprios autores não escondem ser muito semelhante aos jogos de confiança de Kreps ou ao centípede de Van Huyck, Battalio e Walters, embora oferecendo mais escolhas aos jogadores) é muito simples e desenvolve-se num quadro de total anonimato, sem repetições (o que impede arranjos pré-contratuais, ameaças de retaliação e dinâmicas reputacionais) e sem memória. Neste jogo, os sujeitos experimentais colocados numa sala A decidem quanto dos seus 10 USD (recebidos como prémio de presença) enviam para uma sala B, sabendo que ao chegar, o montante enviado triplica. Os sujeitos presentes na sala B, por sua vez, decidem quanto do total triplicado reenviam para a sala A. Se as previsões deste jogo (de acordo com o paradigma da racionalidade e da maximização utilitária) correspondem a uma total ausência de transacção, os dados experimentais caminham na direcção oposta. Na verdade, existe envio de dinheiro em 30 das 32 salas experimentais. As explicações para a emergência da confiança são: 1) o resultado de jogos repetidos que geram reputações e equilíbrios; 2) o produto de estratégias evolutivamente estáveis que lubrificam o sistema social. A reciprocidade no modelo destes autores é reducionista e corresponde a uma simples expectativa da acção do outro. A quantidade enviada sinaliza crenças diversas no potencial de reciprocidade do outro. Ou seja, a reciprocidade nestes jogos de confiança desenha-se sobretudo na estimativa, antecipação e indução do comportamento do outro. O ónus da reciprocidade recai mais no jogador original que decide quanto enviar do que propriamente no reciprocador (que se transforma numa figura mais ou menos passiva). Os dados experimentais confirmam um envio importante de dinheiro de A para B e também denotam que o montante reenviado por B para A corresponde a uma efectiva rendibilidade do investimento inicial. Os autores retiram desta situação a presença de fortes normas sociais de reciprocidade. A entrada em cena de informações sobre os actores com quem se interage permite a construção de reputações e implica a presença de uma história social. A segunda fase da experiência estabelece encontros sociais sem vazio informativo, uma vez que os 28 pares de sujeitos têm informações sobre os resultados da experiência anterior. O acesso à informação pode gerar um efeito duplo sobre a confiança: por um lado pode reforçá-la porque os actores A valorizam os registos dos casos em que B retribui montantes importantes para todos aqueles que haviam dado percentagens elevadas do bolo, por outro, ter informação sobre casos de não reciprocidade pode conduzir a uma estratégia defensiva e nada ser enviado.

¹² Um jogo de solidariedade (*cf.* Selten e Ockenfels, 1998) define-se pelas seguintes características: cada jogador, num grupo de três, roda os dados para saber se ganha uma quantia monetária fixa. Antes de os dados serem rodados, cada um dos jogadores anuncia qual a quantia que está disposto a dar aos perdedores como forma de compensação, quer para casos em que há apenas um perdedor, quer para casos em que existem dois. Neste jogo é frequente que os participantes ofereçam o mesmo total, independentemente do número de perdedores. Mais ainda, existe uma associação positiva entre

ou de qualquer outro, resta a intenção de verificar até que ponto as ofertas e contra ofertas que se estabelecem numa relação social são mais significativas do que seria postulado para um actor social maximizador e orientado por preceitos de racionalidade.¹⁴

As provas de que existe algo mais do que o simples cálculo interesseiro nas escolhas dos actores sociais, bem como a certeza de que a racionalidade (mesmo nas suas versões mais temperadas) não é o único mecanismo de escolha individual e social está, pois, bem exemplificado em inúmeras experiências contemporâneas. O que é curioso é que estas experiências que se processam, bem entendido, em contextos que dificilmente replicam com exactidão as condições da vida social do dia a dia, se produzem no âmbito de modelizações de Teoria de Jogos e de acordo com os ditames dos próprios modelos que acabarão por infirmar. Dotadas de um aparato metodológico mais sofisticado do que as suas congéneres de há 10 ou 15 anos e com propósitos de maior realismo (confirmados pela tentativa desesperada de aproximar o mais possível a situação experimental da vida quotidiana e pelo recurso permanente a dinheiro real e não a cenários e conjecturas relativas à posse hipotética de um determinado activo), mesmo assim, estas construções laboratoriais não estão isentas de problemas e não podem ser encaradas como uma resposta definitiva de análise dos fenómenos de reciprocidade.¹⁵ Por um lado, os experimentadores, embora se eximam à crítica tradicional de só sujeitarem estudantes de Economia¹⁶ aos diversos jogos

a dádiva atribuída ao perdedor e as expectativas relativamente às dádivas dos outros. Aparentemente, os jogadores, mesmo em casos em que sacrificam o dinheiro por solidariedade, não se mostram muito interessados no bem-estar dos receptores, interessando-se mais pela sua fatia dos ganhos. Assim, o padrão encontrado não é justificável por uma orientação altruística.

¹³ O jogo de *moonlighting* (Abbink *et al.*, 2000) envolve um *principal* e um *agent* que estão mergulhados numa relação ilegal: o *principal* contrata um *agent* que trabalha a nível informal e sem protecção legal. Posto diante de uma lata com dinheiro para a compra de materiais, o *moonlighter* pode comprá-los, fugir com o dinheiro ou trabalhar da forma que mais lhe aprouver. Por seu lado, o *principal* que o contratou pode ou não pagar-lhe o que foi acordado. Uma vez que ambos os actores se relacionam através de um vínculo ilegal ou extra legal, as disputas não podem ser resolvidas pela força da lei (ou serão custosas para os dois, ainda que assimetricamente). Em termos de estrita racionalidade, o *moonlighter* não deve nem esperar recompensa pelo seu trabalho, nem punição pela sua fuga com o dinheiro. No entanto, os autores revelam até que ponto os resultados obtidos por esta relação podem ser diferentes do que resultaria de uma aplicação de um quadro de racionalidade estrita. Em primeiro lugar, a relação pode ser eficiente (porque envolve custos contratuais baixos ou nulos, gerando um excedente que pode ser dividido entre *principal* e *agent*); em segundo lugar, existe uma comunalidade de interesses entre os dois intervenientes cuja melhoria depende dos níveis de confiança e de reciprocidade que se possam gerar: em terceiro lugar existe uma dimensão "oculta" ou tácita na relação e que resulta das hipóteses de retaliação por parte do *agent* em relação ao *principal* (denúncia de uma actividade ilegal) ou de uma retribuição nula por parte do *principal* relativamente ao *agent*.

¹⁴ Van der Heijden *et al.* (1995: 2) notam que a reciprocidade pode ser observada em relações bilaterais, apenas no caso de ambas as partes possuírem algum poder e notam também que as experiências bilaterais de tomada de decisão permitem verificar uma constante que é o aumento do dom de devolução relativamente ao dom original (dados consistentes com a nossa tese que define a reciprocidade como uma relação sumptuária). Deste modo, jogos de *ultimatum* ou de troca de dons (na medida em que conferem algum poder ao respondente) serviriam melhor os propósitos de teste da reciprocidade do que um jogo de ditador. O que os autores não reconhecem é que estes jogos constituem testes de reciprocidade simétrica, mas não de reciprocidade assimétrica.

¹⁵ Para uma discussão de alguns problemas e efeitos do contexto laboratorial no resultado das experiências de jogos, veja-se Andreoni, 1995.

¹⁶ Para um debate sobre o recurso, em situações experimentais, a economistas e a estudantes de economia e suas implicações nos resultados das experiências, veja-se por exemplo Marwell e Ames (1991) e Carter e Irons (1991). Os dois artigos salientam até que ponto um conhecimento da teoria e uma orientação para considerar a racionalidade como a "resposta certa" levam os estudantes de economia a um enviesamento de resposta e a uma conformidade de acção de acordo com os parâmetros de socialização no seio de um modelo de racionalidade. Uma acção cooperativa, um gesto

por si criados, continuam a insistir no recurso a estudantes universitários, actores que estão longe de constituírem uma amostra representativa e fidedigna da população relativamente à qual se pretende extrapolar os resultados. Por outro lado, estejamos perante jogos de ditador, de *ultimatum*, de dom ou de qualquer derivação dos mesmos, a redução do activo a partilhar ao dinheiro reduz o potencial heurístico dos esquemas desenvolvidos. Ganhar-se-ia em realismo se se incluísse nas situações experimentais, de forma mais frequente, outro tipo de bens.

De qualquer modo, a extensão das provas experimentais sobre a reciprocidade (mesmo quando ela se desenvolve em quadros em que era inesperada) não pode deixar de ser considerada significativa. Fehr, Gächter e Kirschsteiger (1997a) encontram-na em situações em que os jogadores¹⁷ que desempenham o papel de empregados respondem

de solidariedade, uma resposta emocional negariam o próprio quadro de formação que norteia a sua aprendizagem. Por outro lado, negar a racionalidade não se comportando como *free rider* equivaleria a ser tido como um trouxa. Os vários autores que têm estudado este enviesamento favorável ao *shirking* salientam quer a hipótese de um comportamento cultivado pela aprendizagem quer uma diferença prévia que levaria a que só se candidatassem a licenciaturas em Economia aqueles que já possuíam uma resposta favorável aos modelos de racionalidade. O que é facto é que, quer se aceite um enviesamento pela aprendizagem, quer se prefira um enviesamento de selecção, resta a certeza que os indivíduos sujeitos a experiências na área dos jogos de *ultimatum*, ditador, reciprocidade ou dom se comportam de maneira significativamente diferente se forem provenientes de licenciaturas na área da Economia. Carter e Irons encontram provas experimentais para a hipótese da selecção, mas não a encontram para a da aprendizagem. Tullberg (1999: 4) vai mais longe e considera que a experiência de Carter e Irons não só invalida a hipótese de aprendizagem como nega a ideia generalizada de que os actores sociais se devem comportar de acordo com os ensinamentos da micro-economia e é também uma resposta aos críticos que consideram negativamente o comportamento dos economistas. Tullberg (1999: 8) revê os dados de Carter e Irons e retira conclusões substancialmente diferentes, isto é, negando a existência de profundas diferenças entre economistas e não economistas, mas junta-lhe um traço de enorme interesse, uma vez que ao fazê-lo considera que as acções encontradas em jogos de *ultimatum*, e que aparentemente estão em contra ciclo com os ditames da micro-economia, são afinal estratégias racionais e formas sofisticadas de maximização do lucro. Na verdade, ao preverem que as ofertas iníquas serão rejeitadas pelos receptores, encaminham-se na direcção de repartições que não são estritamente racionais, de acordo com as premissas do modelo, mas que o são retrospectivamente, tendo em conta os resultados obtidos e a aproximação correcta, através de jogos de expectativas, às reacções do actor com quem interagem.

¹⁷ Embora ao longo deste texto usemos de forma quase intermutável os conceitos de actor e de jogador, ainda que privilegiando o primeiro, não deixa de ser interessante salientar que a maior parte dos textos que se ocupam dos problemas da cooperação, da solidariedade e da reciprocidade no universo económico, optem pela designação jogadores em detrimento da categoria mais sociológica de actores sociais. A distinção não é simplesmente disciplinar, fazendo opor economistas a sociólogos; ela é mais radical e mais profunda do que isso. Uma reciprocidade definida por actores sociais é sempre uma reciprocidade moldada pelas estruturas e pelas instituições sociais; uma reciprocidade que gravita em torno de jogadores é sempre uma escolha deliberada e estratégica produzida por decisores racionais e apostados em conquistar ganhos pessoais. Os jogadores inventam a sua margem de liberdade e decidem; os actores operam com base num texto que (re)lêem. Em face dos actores, salienta-se e sublinha-se que o mais importante é o desempenho de um papel. A margem de liberdade e a latitude de comportamento reduzem-se à capacidade de representar e à maior ou menor distância relativa a esse mesmo papel, sendo as estruturas e os elementos institucionais as variáveis fundamentais para perceber quais os repertórios de escolhas dos actores. Estes não podem escolher de forma radical, antes maximizam a sua capacidade de interpretação. A escolha do termo jogador, por seu lado, enfatiza o risco e a estratégia, num espaço em que a astúcia e a razão se misturam na definição de uma capacidade de produzir ganhos. Se o actor colabora para impressionar e motivar, seduzir ou fascinar, aterrorizar ou enganar, mistificar e enganar, o jogador pretende tão só ganhar, produzir vantagens e situações em que a competição confere oportunidades ou de ganho presente ou de ganho futuro. Esta escolha influi de uma forma capital na determinação daquilo que se retira da análise dos sistemas de cooperação ou da criação da confiança. Se o jogador é frequentemente o solitário que se opõe ao mundo, o actor vive da capacidade de utilizar os recursos dos outros para levar por diante uma representação bem sucedida e uma actuação que capte o público e a audiência. Os

favoravelmente (com um esforço elevado) a níveis acrescidos de salário, mesmo quando as hipóteses de *shirking* e de *free riding* são atractivas e a penalização por incumprimento contratual é impossível. A constante experimental é que o oportunismo é menor do que o esperado pela teoria; os movimentos cooperativos são mais generalizados do que se imaginava; os níveis de confiança depositados no parceiro relacional e a capacidade de assumir esta dimensão de risco são maiores do que seria de supor. Em todo o caso, não se pense que o cenário experimental voga constantemente neste campo idílico. Na verdade, e de forma consistente com as nossas hipóteses relativamente à reciprocidade, é também um facto que, de uma forma generalizada, os actores sociais sujeitos às experiências tendem a abdicar de ganhos importantes, no caso de estes resultarem de violações de regras de equidade, ou seja, no caso de se sentirem explorados por parte dos parceiros de experiência.¹⁸ Assim sendo, os dados experimentais confirmam, dentro dos limites de extrapolação que convém preservar, a hipótese de uma reciprocidade de duplo sentido e de uma prática memorial de *tit for tat*, cooperando com cooperadores, exercendo acções de retaliação sobre aqueles que violam as condições equitativas.

A hipótese da reciprocidade como padrão de interacção ao longo de cadeias de repetição que fazem apelo à memória também se encontra comprovada nestas situações experimentais. Na verdade, a transição de jogos *one shot* para jogos de encadeamento sequencial tem o condão de avivar os efeitos da reciprocidade e transformar a reciprocidade, por um lado, numa solução evolutivamente estável e capaz de se auto-sustentar e, por outro, produzir resultados agregados que, embora não sejam maximizadores do *welfare* dos participantes são, mesmo assim, manifestamente eficientes. Do mesmo modo, e ao promover a equidade comportamental em detrimento do oportunismo, mesmo em situações em que o *framing* decisional parece favorecer actuações de *social loafing*, a reciprocidade tem o mérito de promover um estado geral de comportamento cívico, mesmo na ausência de normas escritas, termos contratuais e clausulados de protecção. Os jogos de expectativas¹⁹

jogadores têm um público electrizado que vive e ganha pelo ganho e pela vida do jogador. A audiência do actor sofre e vive pelo seu desempenho.

¹⁸ A maior parte dos textos moldados pela *Rational Choice Theory* (RCT) desconsidera a hipótese de retaliação, no caso de ela não levar a melhores resultados do que a estratégia cooperativa. A RCT legítima, de alguma forma, a posição contemporizadora em face do explorador, do ditador, do provocador ou daquele que explora uma situação em benefício próprio. Simplesmente, a maioria dos actores sociais prefere incorrer em perdas do que ver violada a norma geral de equidade.

¹⁹ Os jogos de expectativas associados à reciprocidade podem engendrar regressões ao infinito. Comportar-me de acordo com a expectativa do outro pode dar lugar a comportar-me como imagino que seja a expectativa que o outro tem acerca de mim e, em seguida passar a comportar-me como acho que o outro acha que eu acho que me devo comportar e assim sucessivamente. Esta situação não resulta de um mero jogo de palavras e pode ser importante no mundo económico. Trata-se de uma questão análoga à do concurso de beleza de Keynes (*cit. in* Fehr e Tyran, 1998: 8). Keynes considerava que os investimentos profissionais se assemelhavam aos concursos de jornais em que os competidores deviam escolher as seis caras mais bonitas de entre 100 fotografias. O prémio era atribuído àquele cuja escolha correspondesse mais claramente às preferências médias dos competidores como um todo. Assim, cada concorrente não escolhia as que achava mais belas, mas aquelas que ele achava que os outros consideravam mais belas. Daqui passava-se à antecipação da média das opiniões numa via que transitava do primeiro para o segundo grau e depois para o terceiro e assim sucessivamente. Esta é a dinâmica de todos os jogos de expectativas e das chamadas reciprocidades por antecipação. O mesmo pode ser dito relativamente ao exemplo da batalha dos sexos apresentado por Rabin (1993), num quadro analítico que considera não só as motivações dos

recíprocas, a dinâmica da reputação (vista aqui como consistência comportamental) e a assunção de comportamentos de risco (baseados na confiança depositada nos parceiros relacionais) conjugam-se harmoniosamente para fazer da reciprocidade uma forma de garantir o cimento social, sem necessidade de fazer apelo a princípios gerais, normas universais, regras prescritivas e sistemas de punição por incumprimento.

Estas experiências laboratoriais não só nos alertam para a presença dominante das regras de equidade no campo das escolhas e dos critérios de decisão usados pelos actores sociais como também ilustram uma situação que tende a ser mais considerada actualmente: o papel das emoções na alocação/afecção de recursos e nas escolhas distributivas. Seguindo os trabalhos pioneiros de Schelling (1980), ou mais recentemente de Frank (1988), autores como Hoffman, McCabe e Smith (1998) sugerem que a reciprocidade reflecte uma versão evolutiva das próprias emoções e desempenha um papel que, contrariamente às versões tradicionais, não anula, antes complementa a reciprocidade. De uma só penada, não só a reciprocidade se mostra como uma solução eficiente e possível, como deixa de ser considerada um arcaísmo prestes a desaparecer, engolida pela voragem de um mundo de mercantilização global. A reciprocidade é uma solução evolutivamente estável (o que já havia sido demonstrado por Trivers no seu texto pioneiro, bem como por Hamilton, 1964a e 1964b, Dawkins, 1976, Axelrod, 1984, Bergstrom e Stark, 1993 ou, mais recentemente, e num texto de grande clareza expositiva, por Ridley, 1997) e a punição daqueles que não exibem comportamentos equitativos é um dado inscrito no património genético da espécie e favorecido pela própria selecção natural (*cf.* Cosmides e Tooby, 1993).

Esta universalidade do comportamento de reciprocidade tem sido uma constante em situações experimentais, mesmo que os jogos subjacentes sejam diferentes. Assim, encontramos indícios de reciprocidade em jogos de investimento (Berg *et al.*, 1995), Jacobsen e Sadrieh, 1996); em jogos de *ultimatum* (Güth *et al.*, 1992); em jogos de confiança (Bolle, 1998); jogos de troca de dons (van der Heijden, 1998a, 1998b), ou em jogos de *moonlighting* (Abbink *et al.*, 2000).²⁰ É de capital importância notar que todas estas experiências revelam até que ponto, mesmo em quadros de forte competição, as forças de mercado e a lógica economicista mais estrita não anulam de maneira decisiva a centralidade das normas de equidade e de reciprocidade como formas de orientação comportamental (*cf.* Fehr, Kirchsteiger e Riedl, 1998; Fehr e Falk, 1999; Dufwenberg e Kirchsteiger, 1999). Num certo sentido, e pese embora o facto de a maior parte destes estudos revelarem uma sub-

actores sociais como também as suas crenças/expectativas relativamente ao comportamento do outro e que é muito semelhante ao paradoxo de Abilene. Na antecipação da decisão do outro, ego escolhe a opção que menos lhe agrada, de forma a manter o outro satisfeito, mas ao fazê-lo ignora que o seu comportamento será reciprocado e que a situação final será uma inversão das escolhas e preferências iniciais.

²⁰ Fehr e Falk (1999: 109) salientam que os jogos de *ultimatum*, ao indicarem a disponibilidade dos actores sociais para a punição de comportamentos tidos como hostis ou não equitativos (mesmo quando tal situação implica necessariamente custos pessoais), são ideais para a conceptualização da reciprocidade negativa. Por sua vez, os jogos de confiança são sobretudo aplicáveis em situações de avaliação da reciprocidade positiva, ou seja, em quadros de acção orientados pelo desejo de pagar ou recompensar acções tidas por generosas ou cooperativas, o mesmo se podendo afirmar dos jogos de troca de dons que unem empresas (ofertantes) e trabalhadores (respondentes).

teorização confrangedora²¹ e se entreterem quase sempre em sucessivas repetições com cambiantes menores dos mesmos jogos ou de mudança de situações contextuais do mesmo, o que encontramos é o apoio das teses granovetterianas (cf. Granovetter, 1985a) da incrustação, ou seja, conseguimos, por meios experimentais, encontrar justificações adicionais para uma tese de terceira via entre a sub-socialização economicista e a hiper-socialização sociologista. A reciprocidade como mecanismo de terceira-via, suficientemente generalizada para poder ser considerada quase "natural" e suficientemente receptiva a idiosincrasias locais para poder ser considerada norma cultural, surge como um terreno promissor para a maior parte destes autores que, embora movendo-se num terreno de individualismo metodológico mais ou menos puro²², parecem mostrar-se insatisfeitos com as premissas e com o realismo dos cenários impostos pela figura pura e dura do *homo oeconomicus*.

Como Definir a Reciprocidade?

Múltiplas são as definições de reciprocidade avançadas pelos economistas experimentais.²³ No entanto, e pese embora as diferenças nítidas que encontramos nas várias definições, será de salientar que existe um pano de fundo comum: a marcação de uma diferença relativamente a um modelo de racionalidade puro.²⁴ Um bom ponto de partida para uma aproximação à definição de reciprocidade em contextos experimentais é dado por Rabin

²¹ Quando falamos em sub-teorização do conceito de reciprocidade no quadro da Economia Experimental estamos simplesmente a dar conta de uma nítida imprecisão de definição e de uma incapacidade de estabelecer fronteiras claras entre conceitos que, embora distintos, são usados de forma quase intermutável. Assim, é frequente que reciprocidade, confiança, cooperação, capital social, normas sociais e equidade sejam usados como formas idênticas que expressam a mesma ideia. Na sua tentativa de desconstruir o modelo padrão da racionalidade e do auto-interesse, estes autores usam todo o armamento de que dispõem ainda que de forma pouco criteriosa.

²² Existem obviamente excepções a este quadro. Bowles e Gintis são um bom exemplo de autores que se movem num terreno estrangeiro ao individualismo metodológico. A sua tradição é claramente mais estruturalista e com nítidas influências marxistas.

²³ Algumas destas definições, embora influentes, são extremamente pobres. Está neste caso a definição de reciprocidade como identidade de contribuições para a obtenção de um bem público que é dada, por Sugden (1984: 775). Segundo ele, o princípio da reciprocidade pode ser apresentado da seguinte forma: "Considere-se G um grupo do qual o indivíduo i é um membro. Suponha-se que todos os membros de G , excepto i estão a fazer um esforço de pelo menos E para produzir um dado bem público. Permita-se então que i escolha o nível de esforço que ele preferiria que todos os membros do grupo produzissem. Se o nível de maior preferência não for inferior a E , então i tem a obrigação em face dos membros de G de produzir um esforço de pelo menos E . Esta definição representa a ideia de que cada um pensa dever dar (contribuir) tanto como o que foi dado pelo seu grupo de referência. Não existe nenhum imperativo moral de doação, mas apenas uma obrigação de dádiva definida por critérios de reciprocidade e onde reciprocidade significa tão somente igualdade percebida de contribuição. Widerquist (1998: 1), na esteira dos trabalhos de van Parijs (1992, 1995) considera a reciprocidade de uma forma ainda mais empobrecedora como "neutralidade ou igualdade perante a lei" e usa-a para defender a política de rendimento mínimo garantido. O que é interessante é que o mesmo princípio de reciprocidade seja usado explicitamente como arma de arremesso contra a mesma política por Stuart White (cit. Widerquist, 1998: 3, 4) que a considera como objecto de exploração e violação das normas de equidade, uma vez que incentiva o comportamento parasitário de *free riding* por parte de quem não trabalha e, assim, explora os trabalhadores.

²⁴ Gächter e Falk (1999) explicam essas diferenças com base nas normas sociais (reciprocidade) e nas repetições dos encontros (reputação), definindo reciprocidade como a resposta (mesmo que

(1993). Este autor, ao definir reciprocidade, coloca uma forte ênfase na ideia de custo. Assim sendo, reciprocidade significa sempre incorrer em custos (ou ganhos inferiores) aos que seria lícito esperar, quer se trate de reciprocidade positiva (custos associados a ser-se agradável para quem foi simpático) quer se trate de reciprocidade negativa²⁵ (punir quem não foi agradável). Esta definição coloca-nos de imediato no terreno do sub-ótimo e da valorização das normas de equidade. Reciprocidade significa aceitar resultados inferiores aos que poderíamos obter, em nome da fuga ao *sucker effect* e obedecendo a uma norma geral de equidade. Note-se que o abandono de um modelo de racionalidade estrita nos conduz de uma forma algo sub-reptícia a esse mesmo modelo de racionalidade, ainda que temperado ou limitado na sua expressão.

O texto de Rabin é, assumidamente, um dos pontos de ancoragem para as reflexões em torno da reciprocidade que são produzidas por outros economistas experimentais. É assim que Falk, Gächter e Kovács (1999: 4), aproveitando a ideia dupla do custo e da equidade lançam a sua definição de reciprocidade, apresentando-a como "(...) uma vontade condicional não estratégica de recompensar actos amigáveis (reciprocidade positiva) e de punir actos não amigáveis (reciprocidade negativa), mesmo que isto tenha custos para o sujeito que reciproca. Neste sentido, a reciprocidade é uma *motivação intrínseca* para responder à letra. Os indivíduos que são motivados por ela comportam-se de forma recíproca, mesmo se os incentivos extrínsecos, como os incentivos estratégicos ou a pressão social, estiverem ausentes". Relativamente à apresentação de Rabin, estes autores acrescentam um elemento que tende a ser mais fonte de confusão do que esclarecimento: a motivação ou intencionalidade dos actores sociais, ainda que tendo o cuidado expresso de não se deixarem enredar nas teias da definição da reciprocidade como mero altruísmo, salientando o carácter incondicional do segundo em contraponto com a condicionalidade do primeiro. No mesmo espírito, Gächter e Falk (1999: 6) definem a reciprocidade de uma forma clara como sendo um comportamento condicional não estratégico que recompensa actos amigáveis (reciprocidade positiva) e pune actos não amigáveis (reciprocidade negativa). Será importante referir que alguns autores se apercebem da importância da percepção dos actores sociais. O que é punido ou recompensado não é tanto um gesto amigável ou hostil, mas sim a sua percepção enquanto tal. Assim, uma acção recíproca é sempre a resposta comportamental a uma acção percebida como amigável ou não amigável, sendo que a intensidade da resposta recíproca (através de recompensas ou de punições) é proporcional à avaliação que os actores sociais fazem do grau de amizade ou inimizade da acção experimentada (cf. Falk e Fischbacher, 1999: 3).

envolvendo custos) a actos amigáveis com comportamentos amigáveis e como retaliação em face de um mau tratamento (*op. cit.*, 6).

²⁵ As primeiras discussões em torno da reciprocidade negativa em contextos experimentais parecem remontar a um artigo fundador de Güth, Schmittberger e Schwarze (1982). Ben-Ner e Putterman (2000: 94) são uma notável excepção no que respeita a referências à dimensão sumptuária e paroxísmica da reciprocidade, sobretudo no que concerne a sua face negativa. No entanto inserem esta discussão no quadro do que chamam uma capacidade para a maldade (*nastiness*) e em contextos evolutivos.

Bowles e Gintis, ainda que actuando com base na definição de Rabin, constituem uma notável excepção no universo dos economistas experimentais, na medida em que são, de entre todos os autores que referenciamos neste texto, os únicos que enfatizam simultaneamente as dimensões estrutural e normativa do fenómeno da reciprocidade. Movendo-se num quadro teórico que é moldado conjuntamente pelo marxismo e pela teoria das redes, Bowles e Gintis (1998c: 5) adiantam uma definição de reciprocidade que permite uma leitura ligeiramente diferente do fenómeno. A reciprocidade é, por eles, definida como uma propensão humana para cooperar com aqueles que obedecem às normas sociais e para punir os que as violam, mesmo que essa punição seja individualmente custosa. Esta definição de reciprocidade desloca a ênfase conceptual da dinâmica específica de uma interacção para o campo da obediência a normas sociais conhecidas e generalizadas. A reciprocidade transforma-se numa questão de obediência social e de cumprimento dos ditames morais de uma comunidade ou de um grupo. Mais ainda, ela não é uma forma de relacionamento que evolua com o estado da interacção, antes sendo uma propensão comportamental universalizada. Sob condições apropriadas, o mecanismo da reciprocidade pode apoiar o controlo mútuo mesmo em grupos de grande dimensão, a menos que a frequência de reciprocadores seja demasiadamente baixa, ou se propiciem as condições para a formação de cliques de *shirking*.

Seja como for, e mesmo descartando esta definição de Bowles e Gintis, o contributo destes autores enriquece a intuição original de Rabin, na medida em que acrescenta à ideia de custo e de equidade, as dimensões da condicionalidade (o que força uma interpretação memorial e sequencial do fenómeno da reciprocidade), da ausência de estratégia (o que permite um desvio relativamente aos imperativos de autonomia e de decisão manifestados pelos actores sociais que reciprocam) e da percepção do tipo de acção sofrida (factor que salienta a plasticidade da resposta reciprocante, independentemente dos dados objectivos e de considerações sobre as verdadeiras intenções dos actores sociais). A estes modelos convirá acrescentar a contribuição decisiva de Rachel Kranton (que embora não seja propriamente uma economista experimental, mesmo assim adianta definições que, a par com as de Vernon Smith, podem ser criteriosamente aproveitadas por múltiplos economistas experimentais). Assim, Kranton (1996: 830) define a troca recíproca como "acordos informalmente garantidos para dar bens, serviços, informação ou dinheiro em troca de uma compensação futura em espécie". Esta definição, aparentemente simplista, afasta os domínios da reciprocidade do primitivismo e permite perceber que a troca de dons pode sobreviver em sociedades mercantilizadas, sem que se reduza a um mero enclave de sobrevivência ou de protecção. Aliás, uma definição de reciprocidade elaborada nos moldes de Kranton oferece-nos mesmo a hipótese de perceber que o funcionamento do mercado se apoia por vezes nos mecanismos inerentes às trocas recíprocas.

Proposição 1: A reciprocidade é uma acção social que visa a equidade (mesmo que esta se associe a custos gravosos para os actores sociais) e que se

estabelece ao longo de cadeias temporais marcadas pela *alternância* de movimentos entre os actores sociais envolvidos; onde os protagonistas possuem memória viva dos acontecimentos passados e em contextos sociais onde os níveis de resposta de cada um dos envolvidos na relação resulta da sua percepção/avaliação das reacções dos outros.

A reciprocidade, longe de ser uma forma *alternativa* de organização da actividade económica, poderia ser considerada uma bolsa de protecção para as crises e perturbações da economia mercantil. Ou seja, estamos confrontados com duas grandes *alternativas* teóricas de leitura da reciprocidade como sistema de organização das trocas: uma primeira visão marca as diferenças e as distâncias insuperáveis que separam mercado e dom e que assinalam o carácter irreconciliável dos mesmos; uma segunda *alternativa* refere a aparente vantagem e triunfo do mercado, mas assinala que a sua sobrevivência está intimamente relacionada com o espaço de protecção que é oferecido pela reciprocidade (dimensão que está bem patente na prática russa do *blat* e no *guanxi* chinês).

Por outro lado, a sobrevivência da reciprocidade não é questionada nem pela escala nem pela eficiência. Embora, as trocas que envolvem reciprocidade se circunscrevam a grupos reduzidos ou a transacções de valor ínfimo, tal não implica que a reciprocação desapareça. Pelo contrário, o avanço das trocas mercantis permite o desenvolvimento de espaços privilegiados para a troca de dons, favores e reciprocações. Como bem observou Granovetter (1985b), num estudo agora clássico, o mercado de emprego encontra-se dominado por formas de recrutamento e de selecção que obedecem mais ao espírito e aos modelos da reciprocidade (apoiados em laços sociais) do que a uma simples lógica de cálculo económico. Simultaneamente, as economias modernas caracterizam-se sobretudo não pelo dualismo e pela oposição entre mercado e dom como formas *alternativas* de organização da actividade económica, mas pela convertibilidade permanente entre esses dois mundos. O que é relevante assinalar em qualquer economia contemporânea é o constante vaivém entre dom e mercadoria, entre reciprocação e prestação monetarizada de serviços e entre oferta desinteressada e expectativa de retorno com juro. Uma teoria da reciprocidade deve centrar-se necessariamente nestas formas de conversão e nos mecanismos sociais que se encontram envolvidos na formação e determinação de um valor de conversão.²⁶ A contribuição de Kranton permite-nos salientar a acuidade da exploração do tema da reciprocidade porque prova que o seu tratamento não nos remete para os domínios da reflexão sobre mundos arcaicos ou sobre formas tradicionalistas de organização da actividade económica. A definição de Kranton salienta a importância da análise das formas de reciprocidade.

²⁶ Poucos são os autores que têm dedicado o melhor do seu esforço a esboçar uma teoria destas formas de conversão. Uma notável excepção é Chris Gregory (1982, 1997), autor que nos deve servir de apoio para a construção de um modelo de conversão de dons em mercadorias e de mercadorias em dons. Este debate entronca, obviamente, numa questão tantas vezes abordadas por antropólogos e sociólogos e que se prende com a questão da alienabilidade dos bens e sua consideração como dom ou como mercadoria.

No entanto, e para fechar o ciclo da definição da reciprocidade por parte dos economistas experimentais, teremos de avançar para um texto mais recente que revela, curiosamente uma crescente convergência entre as preocupações destes autores e as que nós próprios formulamos. Com efeito, num dos seus textos mais recentes, Fehr e Gächter (2000b: 1) demonstram exactamente essa confluência de perspectivas, afirmando que "a reciprocidade significa que em resposta a acções amigáveis, as pessoas são frequentemente mais simpáticas e mais cooperativas do que é previsto pelo modelo do auto-interesse; e, inversamente, em resposta a acções hostis, eles são frequentemente mais malévolos e mesmo brutais". Trata-se de um dos poucos exemplos, no quadro da economia experimental, onde podemos encontrar listadas duas características fundamentais do fenómeno da reciprocidade: a sua duplicidade constitucional (reciprocidades positiva e negativa) e a sua dimensão paroxísmico-sumptuária. Mais ainda, Fehr e Gächter têm perfeita consciência do enraizamento e da profundidade milenar da prática da reciprocidade nos usos e costumes de múltiplas culturas, chamando em auxílio do seu argumento a *Edda* e a definição aí constante de reciprocidade: "um homem deve ser amigo do seu amigo e pagar um dom com um dom. As pessoas devem responder a sorrisos com sorrisos e a mentiras com traição" (*op. cit.*, 1).²⁷

Uma segunda consideração importante deste trabalho de Fehr e Gächter reside no facto de os autores terem consciência de que as formas de comportamento recíproco não se impõem universalmente, da mesma forma que o modelo do auto-interesse também não tem sucesso garantido em todas as ocasiões e contextos. Assim sendo, cabe descobrir as molduras institucionais onde a prática de reciprocidade se desenvolve com mais facilidade e se tende a impor a todas as *alternativas* com as quais compete. É a este nível que Fehr e Gächter oferecem o desenvolvimento da sua tese: a reciprocidade tende a impor-se na presença de mercados com contratos incompletos. Note-se que, desta forma, é possível escapar às armadilhas do arcaísmo e do tradicionalismo, postulando que as práticas de reciprocidade tanto podem coexistir com um fraco desenvolvimento da organização das transacções económicas, isto é, em economias totalmente incrustadas no social e anteriores à "Grande Transformação", como podem desenvolver-se em quadros de alta sofisticação, mas onde os níveis de complexidade da definição contratual e os elevados custos de transacção impedem uma total especificação contratual. Nestes casos, a reciprocidade transforma-se numa arma de eficiência num universo perturbado por interesses divergentes e de difícil alinhamento.

Fehr e Gächter (1999), a partir de experiências com bens públicos, concluem que os *free riders* são punidos, mesmo quando essa punição é custosa e não oferece nenhuma vantagem material para quem pune.²⁸ A ameaça de reciprocidade negativa aumenta os níveis

²⁷ A mesma passagem é também citada por Falk e Fischbacher (1999: 2) na sua (pobre) tentativa de construir uma teoria da reciprocidade e por Bowles e Gintis (1998b: 1). Não deixa de ser significativo que vários autores, daquilo a que poderíamos chamar a Escola de Zurique, convirjam nas mesmas preocupações e nos mesmos textos de base. A inspiração original é, obviamente, Mauss.

²⁸ Os dilemas da acção colectiva que vemos discutidos com maior pormenor envolvem contribuições reduzidas, fugas à participação, tentativas de escapar à observação e ao controlo dos outros,

de cooperação, alinhando os *free riders* com os restantes elementos do grupo. Na esteira de Frank (1988) e de Hirshleifer (1987), os autores consideram que as ameaças de punição são tanto mais credíveis quanto forem acompanhadas de sinais emocionais intensos. Esta experiência ilustra duas das situações que acompanham a nossa definição de reciprocidade: a ideia da reciprocidade como acelerador das relações sociais, permanentemente acompanhada de estados emocionais intensos e a constatação de que a lógica da reciprocidade é estrangeira ao cálculo simples dos ganhos, tendendo para estados paroxísmicos. As emoções possuem um papel de garantes da coordenação (respeito pela posição de entrada nas bichas; aceitação implícita dos níveis de produção estabelecidos informalmente entre os trabalhadores), bem como na manutenção das normas sociais.²⁹ A experiência conduzida por Fehr e Gächter aproxima-se da desenvolvida por Ostrom *et al.*, 1992, mas distingue-se desta por três razões fundamentais: em primeiro lugar define *ex ante* o horizonte da experiência, isto é, os jogadores sabem previamente em que momento a experiência terminará; em segundo lugar não permite o desenvolvimento de efeitos reputacionais (seja por determinar aleatoriamente a constituição do grupo, seja por não fornecer informações relativas às contribuições individuais dos outros jogadores) e, em terceiro lugar, não mantém constante a constituição do grupo, ou seja, não permite que as interações se estabeleçam sempre entre os mesmos sujeitos. De acordo com este esquema é de realçar que o modelo de Ostrom *et al.* está mais próximo de um verdadeiro teste da reciprocidade do que o modelo de Fehr e Gächter.

Proposição 2 A reciprocidade é uma prática social universal não contida em espaços de transacção económica arcaica, assegurando práticas constantes de conversão de dons em mercadorias e de mercadorias em dons, sempre que existam limitações ou não especificações do quadro legal. A reciprocidade conduz ao alinhamento de interesses divergentes, transformando-se num mecanismo de eficiência, desde que estejam activadas possibilidades de retaliação social por incumprimento do especificado em acordos tácitos ou formais. A reciprocidade acelera as relações sociais, por acção de um mecanismo de intensificação emocional que possui uma tendência constitucional para o sumptuário e para o paroxísmico.

Afirmar que a presença de oportunidades de punição provoca um aumento da contribuição de cada elemento e é uma forma de dissuasão do *free riding*, equivale a defender a ideia de que é possível a emergência de uma ordem espontânea, mesmo na

mistificações do volume de contribuição para o grupo ou dos conhecimentos disponíveis. Raramente são abordadas as questões inversas, nomeadamente os chamados dilemas do voluntariado, ou seja, o que é que pode conduzir alguém a incorrer em custos sistemáticos dos quais poucos benefícios retira, apenas com o móbil de beneficiar os restantes elementos do grupo. O voluntário é, assim, uma espécie de anti *free rider*.

²⁹ Para uma discussão dos efeitos emocionais em situações de economia experimental, veja-se Bosman e van Winden (1999).

presença de actores sociais egoístas e racionais. É de acordo com esta premissa que poderemos considerar que as situações de economia experimental que testam comportamentos em face de distribuições de bens públicos se encaminham necessariamente para defesas implícitas de esquemas neo-contratualistas. A reciprocidade transforma-se na garantia de que um quadro legal minimalista (ou mesmo inexistente) será suficiente para produzir uma sociedade estável e bem ordenada. O jogo de expectativas e a ameaça credível de retaliação asseguram a conformidade nos comportamentos. O comportamento de *free riding* deixa de ser visto como uma conclusão óbvia e uma escolha não problemática dos actores sociais racionais e maximizadores para se tornar numa hipótese que resulta da ausência de expectativas de punição ou de retaliação. O *free riding* não é uma escolha, mas um aproveitamento contextualmente marcado. Altruísmo e egoísmo não são mais escolhas definitivas, mas apenas *alternativas* condicionadas.³⁰ As variáveis de *framing* impõem-se às escolhas constitucionais ou aos estados de natureza. A simples remoção da variável punição conduz a situação experimental ao velho e conhecido terreno da não contribuição para o bem público.

Na mesma linha de reforço da centralidade das emoções para o universo da reciprocidade, Gächter e Fehr (1999: 341) procuram não reduzir a troca económica a uma mera motivação de ganho, adicionando-lhe a busca das recompensas sociais da aprovação e da estima. Para tanto, conjugam os contributos da economia neo-clássica e da teoria sociológica da troca, nomeadamente Blau. Considerar actores sociais motivados por recompensas extra económicas conduz os autores à discussão dos efeitos da aprovação/punição sociais nos comportamentos de *free riding*. De qualquer modo, a versão que apresentam está muito próxima da imagem da criação de um *esprit de corps* e de um controlo pelos pares como forma de garantir a conformidade e elevar os níveis de cooperação e de solidariedade. Os autores têm perfeita noção que tal pode repercutir-se quer em níveis acrescidos de desempenho quer em formas renovadas e fortalecidas de protesto. Uma vez mais o aumento das possibilidades físicas de reciprocação constitui-se como uma faca de dois gumes. Os modelos que se geram pela aplicação de um quadro analítico de reciprocidade têm o condão de gerar equilíbrios diferenciados nos extremos, isto é, a reciprocidade possui inerente a si a tendência de gerar ou equilíbrios de total

³⁰ Para um desenvolvimento da ideia de altruísmo e cooperação condicionada, veja-se Fischbacher, Gächter e Fehr, 1999. Na sua crítica ao texto de Palfrey e Prisbrey (1997), estes investigadores consideram errado um modelo que se limite a testar uma regra de decisão individual, independentemente da forma como os outros membros do grupo contribuem para a obtenção de um bem público. Para tanto (*op. cit.*, 2), desenvolvem o conceito de comportamento cooperativo condicionado, ou seja, a contribuição de cada um depende positivamente da contribuição média dos outros membros do grupo, embora esse indivíduo pudesse maximizar os seus resultados se se comportasse como *free rider*. Em boa verdade, esta contribuição mais não é do que uma variação da tese dos efeitos da massa crítica no comportamento dos actores sociais. A este respeito, a formulação do grupo de Zurique é substancialmente mais pobre do que a que é oferecida pelos modelos de Schelling (1980) ou pela teoria dos efeitos de limiar de Granovetter (1978). Uma vez mais fica bem patente a manifesta sub-teorização de que enfermam os modelos usados para experiências de bens públicos. Neste texto, os autores também discutem uma distinção importante para os economistas experimentais: a diferença entre altruísmo "puro" (a utilidade do indivíduo aumenta em função dos seus resultados e dos resultados do grupo) e *warm-glow* (a contribuição para o bem público aumenta a utilidade do actor, independentemente do seu impacto nos resultados do grupo).

cooperação ou de total retaliação, por efeito de modelos de limiar ou de massa crítica. A reciprocidade necessita de uma forma de generalização para sobreviver. Note-se que o estudo de Gächter e Fehr (1999) embora foque as dimensões positivas e negativas da reciprocidade, desenvolve apenas o quadro dos seus efeitos na cooperação e nas formas de combater os aspectos negativos dos dilemas da acção colectiva. A conclusão do estudo passa uma vez mais pela revelação de que o anonimato produz maiores níveis de *free riding*. A novidade resulta apenas da inclusão de considerações de emoção e de se fazer depender o contributo dos sentimentos de inclusão e de aceitação social. A possibilidade de estigmatização conduz à contribuição (resta acrescentar que o mesmo receio pode conduzir à inclusão em agrupamentos de reciprocidade negativa).

A forte presença da reciprocidade pode ser experimentalmente testada através de um artifício conhecido: verificar os desvios existentes entre as previsões do modelo padrão (como lhe chamam a maior parte do grupo de Zurique do qual Fehr e Gächter fazem parte) e os resultados encontrados.³¹ Na medida em que existe um afastamento notório entre o que é postulado por um modelo de interesse e as acções empreendidas pelos actores sociais mergulhados em contextos que tentam aproximar a realidade, presume-se que essa diferença deve ser explicada pela presença de um outro princípio operativo. Considerando que os desvios correspondem sobretudo a comportamentos em que os actores sociais incorrem em custos ou em redução dos benefícios que resultariam da adopção de acções tidas como estritamente racionais, com o móbil de recompensar quem os beneficia ou de punir quem os prejudica, torna-se facilmente compreensível que estamos confrontados com um modelo que conduz os actores sociais simultaneamente aos caminhos da gratificação e da retaliação.

Ainda que abram a porta às duas versões da reciprocidade, os dois autores discutem-nas num contexto de alinhamento de esforços e como forma de fazer cumprir contratos. A reciprocidade fornece incentivos aos oportunistas para se comportarem cooperativamente³² ou para diminuir a sua não cooperação, enquanto que os não

³¹ Na maioria das situações experimentais aqui listadas falar de modelo padrão ou de concepção económica tradicional equivale a fazer referência a duas premissas básicas: todos os indivíduos pretendem maximizar apenas o seu bem-estar material e todos os indivíduos são sequencialmente racionais, ou seja, capazes de proceder às induções retrospectivas significativas e relevantes (cf. Fehr e Gächter, 1999: 2, n.2). Berg, Dickhaut e McCabe (1995) num texto que se impôs como modelo de estudo da reciprocidade e onde esta, e principalmente a confiança, são testadas a partir de um jogo de investimento, também questionam as premissas básicas do modelo económico padrão, sublinhando o seu reducionismo. As críticas incidem em três pontos fundamentais: a) os objectos de interesse restringem-se ao consumo pessoal; b) consumir mais é preferível a consumir menos; c) só as possibilidades actuais de consumo e os planos para o consumo futuro podem influenciar o comportamento corrente. Qualquer escolha que se desvie do auto-interesse é tida como irracional (*op. cit.* 122-123).

³² Os modelos de reciprocidade explicam a cooperação de uma forma diferente do que é tradicional encontrar na economia. Na verdade, e ao contrário do que poderíamos chamar a solução mandevilleano-smithiana não é de um arranjo institucional automático de tipo mão-invisível que se obtém a cooperação de agentes interesseiros e egoístas. O modelo da reciprocidade também não se reduz à explicação neoclássica segundo a qual a cooperação resultaria da sequência: a) todas as transacções são contratáveis e b) todos os contratos podem ser feitos cumprir sem custos. Relaxando as hipóteses dos modelos de equilíbrio geral, é forçoso explicar as razões que levam os agentes económicos à cooperação. Uma explicação possível é a repetição dos jogos. A cooperação pode ser mantida se cada jogador responder com uma retaliação aos movimentos não cooperativos do outro

oportunistas possuem também incentivos para reforçarem a sua linha habitual de acção. A reciprocidade operaria para um lado da distribuição como um dissuasor e para o outro como um reforço de uma tendência ou de uma predisposição comportamental.

Proposição 3: As dinâmicas sociais da reciprocidade definem um quadro normativo minimalista que assegura a presença de uma ordem espontânea pautada por um equilíbrio nos extremos: ou total cooperação ou total retaliação. A ordem social induzida pela reciprocidade é fruto de comportamentos de limiar ou de massa crítica e não de ajustamentos automáticos de tipo mão-invisível.

Em Busca de um Modelo de Reciprocidade

Tendo afirmado que os economistas experimentais chegam à reciprocidade através da identificação de desvios entre o que era predito pelo modelo padrão e o que é verificado nas situações laboratoriais, cabe afirmar que este conceito não está só no que respeita às explicações mais comuns para tais desvios. Se o tratamento experimental da reciprocidade tem dividido os autores que a ele se dedicam em quatro grandes grupos, definidos em função dos factores aos quais atribuem as origens do fenómeno: a) desejo de estabelecer uma relação de equidade (Bolton e Ockenfels, 2000); b) punição da hostilidade e recompensa da simpatia (Rabin, 1993; Blount, 1995; Dufwenberg e Kirchsteiger, 1998; Falk e Fischbacher, 1999); c) resposta ao tipo de indivíduo que se defronta (Levine, 1998); d) tipo de racionalidade limitada (Gale, Binmore e Samuelson, 1995; Roth e Erev, 1995); a consideração dos desvios encaminha os autores para um quadro explicativo mais vasto, no qual intervêm três modelos *alternativos*: o altruísmo, a equidade e a reciprocidade (veja-se Charness e Haruvy, 1999 para uma demonstração clara deste paradigma). Embora, aparentemente, estejamos perante três argumentações diferenciadas, o facto é que elas não podem ser utilizadas em *alternativa* porque não são mutuamente incompatíveis e a sua base de formalização é inteiramente diferente.

Altruísmo

A razão que nos leva a descartar a hipótese do altruísmo prende-se com a impossibilidade de a testar ou de evitar a armadilha da presunção de intenções. Fazer depender um comportamento particular de uma consideração geral de altruísmo (o mesmo se podendo dizer da racionalidade) nada adianta em termos explicativos porque este conceito é definicionalmente tautológico e redutor e empurra-nos para uma zona de indecibilidade que se prende com as considerações gerais sobre a natureza humana. Além

jogador, mantendo esse comportamento até ao final do mesmo. As ameaças de retaliação, os incentivos individuais, a ostracização dos não cooperantes são formas possíveis de garantir a cooperação entre os participantes.

do mais, a definição de um indivíduo como altruísta (ou egoísta) transforma-o numa marioneta sem capacidade de decisão e não influenciada pelas molduras de decisão que defronta. A escolha do altruísmo como explicação implica a ausência de comportamentos estratégicos, adaptações dinâmicas, plasticidades comportamentais, sistemas de expectativas, aprendizagens e correcções, etc.

Um outro traço importante que nos leva necessariamente à rejeição da hipótese do altruísmo tem que ver com a unilateralidade deste comportamento, ou seja, o altruísmo poderia explicar os desvios encontrados numa das caudas da distribuição de comportamentos dos actores sociais (quando eles dão ou contribuem mais do que é postulado pela teoria), mas permanece hirto e incapaz de oferecer alguma explicação sempre que o desvio relativamente à teoria ocorre na outra cauda da distribuição, ou seja, quando os actores sociais abdicam dos ganhos a que poderiam racionalmente aspirar, apenas porque desejam punir um comportamento ou um movimento estabelecido pelo seu parceiro relacional. Na medida em que o altruísmo apenas explica desvios unilaterais, torna-se evidente que não pode ser usado como conceito geral de explicação dos desvios entre teoria e evidência experimental.

Saliente-se que muitos autores que conduzem experiências derivam uma conclusão abusiva do facto de cada actor mostrar uma preocupação com os resultados dos outros. Um interesse manifesto pelos resultados obtidos por um outro significante não pode ser entendido necessariamente como um indicador de comportamento altruísta. Pode mesmo ser visto, em determinados casos, como a mais clara e simples manifestação de uma inveja latente ou de um desejo mimético (à maneira de Girard). É, neste sentido, que preferimos falar de desejo de equidade e de reciprocidade e não de acções egoístas ou altruístas. Para um recente tratamento da duplicidade das preocupações de *ego* em face dos resultados dos outros, veja-se, por exemplo Sethi e Somanathan (1999), embora estes autores analisem a questão num quadro de evolução directa de preferências.

Os limites da explicação altruísta são bem vinculados por Rose-Ackerman (1996: 712), autora que salienta que a oferta sistemática é conciliável com esquemas que nada têm que ver com um interesse pelo outro. O paternalismo mais radical leva a que o ofertante se sinta satisfeito na condição de um outro consumir os bens que ele escolheu ou aprovou. Estes "altruístas" darão contributos significativos para organizações ou indivíduos relativamente aos quais podem exercer uma certa forma de controlo, mas recusarão qualquer tipo de auxílio sempre que esse controlo não se possa exercer. Por outro lado, muitos actores derivam uma utilidade do acto de dar, chegando mesmo ao ponto de a sua satisfação só depender dos actos de caridade de que são responsáveis, não retirando nenhum contentamento dos actos de caridade que possuem o mesmo alvo que os seus, mas relativamente aos quais é impossível assumir qualquer tipo de responsabilidade. Mais ainda, alguns actores só se satisfazem com o bem-estar dos outros desde que tenham contribuído eles mesmos para tal. Rose-Ackerman (*op. cit.*, 714) evita imiscuir-se na irresolúvel tarefa de discutir as verdadeiras motivações dos altruístas, limitando-se a afirmar que elas são

múltiplas e que consoante a predominância de um factor ou de outro, assim deverão ser escolhidas as melhores estratégias de captação de fundos para as organizações não lucrativas. Se a simpatia é dominante, as histórias individuais que sublinham dificuldades e maus momentos devem ser preponderantes; se é o empenhamento que surge como prioritário, então os níveis de desempenho da organização devem assumir o primeiro plano, e assim sucessivamente. Os padrões de dádiva parecem ser elásticos em relação ao preço e inelásticos relativamente ao rendimento, mas muitos autores contrariam esta ideia (para um debate sobre o tema, veja-se Rose-Ackerman (1996: 715).

Proposição 4: O altruísmo não é uma variável que possa sustentar uma teoria geral das formas de reciprocidade porque apenas explica comportamentos numa das caudas da distribuição de acções sociais e porque não passa o teste da navalha de Sorokin³³, ou seja, é impossível intuir o quadro motivacional que leva um actor social a perpetrar uma determinada acção e não é possível estabelecer uma relação inequívoca entre acção amigável e altruísmo.

Equidade

Avancemos, então, para uma segunda hipótese explicativa e que nos merecerá comentários mais longos: a equidade (*cf.* Bolton e Ockenfels, 2000, texto discutido pormenorizadamente mais adiante, ou Fehr e Schmidt, 1999 para um tratamento da norma de equidade em contextos experimentais, salvaguardando as diferenças nítidas que se estabelecem entre a sua definição de equidade e aquela que aqui se propõe).

A equidade pode ser prevacente mesmo em situações em que não existem mecanismos de conformidade ou de controlo. Considerando o contributo de Alvi (1998: 246) e retomando a sua abordagem da norma da equidade que considera três origens possíveis (mas não necessariamente contraditórias) para a prática: preceito moral, convenção³⁴ e reciprocidade (*op. cit.* 257-258), cabe-nos afirmar o seguinte. Em primeiro lugar, derivar a norma de equidade de um preceito moral é nada explicar porque esbarra com um problema de origem e com uma circularidade infinita. A norma de equidade existe porque existem regras morais e as regras morais constituem-se para garantir mecanismos de equidade. A segunda concepção é mais interessante porque faz da norma da equidade o resultado de um

³³ Aquilo a que chamo a navalha de Sorokin corresponde à defesa de um argumentação que não invoque nem intenções nem motivações para a explicação no terreno sociológico. A razão em favor deste argumento é dupla: recorrer às motivações e às intenções coloca-nos num terreno de indecidibilidade, para o qual não existem razões mais plausíveis ou mais credíveis para aceitar uma tese em detrimento de outra; explicar por motivações e intenções implica uma presunção não objectiva de razões de acção que colocam o argumento usado fora da alçada dos modelos sociológicos.

³⁴ Para uma discussão da tese da equidade como convenção (não orientada por antecedentes morais, nem por racionalidade estrita), veja-se Ullman-Margalit (1977), Sugden (1986) ou Young (1993). Para estes autores, a equidade (baseada numa justiça distributiva ou numa divisão justa) é uma solução com sucesso e prevacente porque é estável e sobrevive em face das convenções alternativas. É, neste

processo evolutivo onde a racionalidade limitada dos actores sociais, as interacções repetidas e certas mudanças aleatórias favoreceram a construção de uma norma que facilita os encontros sociais, oleando as juntas das relações sociais. Nesta acepção a equidade não é o produto de um *deus ex machina* moral, antes sendo um resultado contingente de interacções repetidas e de contextos favoráveis. Se existe traço moral na regra da equidade ele é um resultado *ex post* racionalizado pelos actores sociais, de forma a facilitar a sua transmissão culturalizada e não uma consequência de um sistema moral formalizado *ex ante*. A terceira perspectiva abre as portas a um modelo mais realista: a norma de equidade deriva de um simples *quid pro quo* comportamental, resultante da comparação que cada actor social faz do seu rácio contributos/resultados com o dos seus pares.³⁵ A norma de equidade afasta-se, assim, claramente do sentimento de justiça, na medida em que é particularista, centrada no *ego*, atenta ao passado pelo efeito de uma memória longa, capaz tanto de punir e retaliar, como de auxiliar e oferecer. Neste sentido, a norma da equidade não possui nenhum traço moral, antes sendo uma consequência comportamental da aplicação de comparações entre *ego* e *alter* relevantes. A norma da equidade é apenas válida em contextos locais e em situações precisas. A estabilização e sedimentação da norma de equidade faz-se não pelas vantagens que introduz (argumento funcionalista), mas pelo seu efeito nos jogos de expectativas. O facto de os jogadores aceitarem resultados inferiores aos que poderiam obter não é uma prova de moralidade comportamental, da mesma forma que a sua busca de resultados maximalistas não é necessariamente a consequência da aplicação de um modelo de racionalidade. Trata-se apenas da aplicação de uma regra de inversão de perspectivas e de imaginar que cada encontro social não é único.

A consideração de cadeias de eventos favorece que cada um ao agir imagine as consequências do seu acto, por um princípio de generalização da plausibilidade comportamental, ou seja, é imaginável, com elevado grau de probabilidade, que em face deste meu comportamento o outro com quem intearjo replique a minha acção e se comporte da mesma forma. Nesse sentido, um comportamento de igualização no tratamento do outro tenderá a ser considerado como equitativo e qualquer desvio relativamente a essa forma será susceptível de encontrar resistências e gerar retaliações. O *homo reciprocans* equitativo tende a hiper-reagir em caso de violação das regras de equidade, situação que é incompatível quer com um cenário de racionalidade estrita quer com um cenário de aplicação moral. A retaliação sumptuária e a oferta conspícua só são entendíveis como reacções resultantes de quadros de reciprocidade e da quantidade e qualidade da experiência passada que resultam dos encontros sociais tidos entre actores dotados de memórias longas. Enquanto princípio de distribuição, a norma de equidade postula a já referida relação

sentido, que é espúrio tecer considerações sobre os graus de moralidade e de racionalidade constantes no modelo.

³⁵ A nossa definição de equidade está próxima da de Adams (1965) no sentido em que a consideramos como um rácio *input/output*. A mesma lógica pode ser encontrada em Burrows e Loomes (1994: 203) que não só consideram que o princípio de equidade nestas situações experimentais se prende com a comparação que cada actor social faz entre o rácio *input/output* da sua actividade e da actividade dos

entre contributo e resultados, linha seguida, entre outros, por Homans (1961) e Blau (1964). A utilização de outros critérios de distribuição e a tentativa de síntese entre modelos de racionalidade e princípios de equidade dirigem-se para campos para os quais reservarei o título de justiça e não de equidade (cf. Rawls, 1971 ou Gauthier, 1986). A equidade considerada do ponto de vista da reciprocidade possui a enorme vantagem da sua simplicidade de tratamento e de conceptualização. Ao contrário do modelo apresentado por Alvi, não cremos que se deva equacionar a equidade em paralelo com a igualdade. Na verdade, a norma de equidade apenas implica que haja uma comparação entre pares e que nenhum sinta que recebe menos do que o devido quando se compara com outro. A violação da norma de equidade não implica, pois, um afastamento de uma distribuição *fifty/fifty*, mas um afastamento da regra de rácios iguais.

A equidade é trabalhada por Fehr e Schmidt (1999b) de uma forma um pouco mais complexa, uma vez que leva em linha de conta os dois extremos da distribuição. Assim, a equidade não se reduz ao altruísmo, antes sendo uma resposta recíproca que ocorre mesmo na ausência de benefícios materiais (podendo mesmo envolver perdas, desde que estas resultem de um esforço para punir aqueles que agiram com dolo). Numa situação deste tipo, e contrariamente ao que é defendido pelos modelos tradicionais, um contrato implícito pode produzir melhores resultados do que um contrato totalmente explicitado. A explicação deste fenómeno resulta da definição produzida pelos mesmos autores do que é um comportamento de aversão à iniquidade. Um indivíduo é avesso à iniquidade se não suportar resultados que são percebidos como não equitativos ou injustos. Isto significa que os actores sociais não respondem somente aos resultados e ganhos absolutos, mas que também reagem fortemente aos resultados relativos e que estes têm um impacto considerável na definição do seu bem-estar (cf. Loewenstein *et al.*, 1989 e Clark e Oswald, 1996). De qualquer modo, esta relativização que é introduzida pelo conceito de aversão à iniquidade possui a dificuldade experimental da identificação do grupo ou indivíduos relevantes com os quais o actor social subjectivamente se compara. Pese embora esse facto, resta a certeza de que a comparação resulta sempre da consideração daqueles que são definidos como pares, isto é, que são vistos como estando colocados sob as mesmas condições e sujeitos aos mesmos efeitos.

Na sua modelização da equidade, Fehr e Schmidt (1999a) prestam uma atenção particular às formas de governo das relações económicas, desenvolvendo a ideia de que os contratos completos definem uma moldura de decisão que favorece comportamentos interesseiros e egoístas, enquanto que o cenário de contratos incompletos tende a favorecer a emergência de normas de equidade e de reciprocidade. Deste modo, *egoísmo* e *altruísmo* não podem ser vistos de forma simplista como duas opções numa carteira de activos e muito menos devem ser considerados como respostas permanentes, imutáveis e definidoras de uma natureza humana. Os dois tipos comportamentais passam a ser entendidos como respostas possíveis que são facilitadas ou dificultadas por um enquadramento institucional

seus pares envolvidos na experiência como consideram que só são aceites como lícitas as diferenças de resultados que derivarem de esforços visivelmente distintos.

preciso. As normas de equidade evoluem tanto mais facilmente quanto maior for a dificuldade de desenhar contratos completos. Fehr e Schmidt propõem-se explicar comportamentos aparentemente díspares (aversão à iniquidade com comportamentos altruístas, de um lado, e comportamentos totalmente interesseiros e mesmo oportunistas, do outro) com recurso a um mesmo instrumento teórico e sem relaxar a hipótese constitucional da reciprocidade (abordagem que os distingue dos modelos de aprendizagem como os de Roth e Erev, 1995 que abandonam o pressuposto da racionalidade, mas assumem jogadores apenas interessados no seu bem-estar material).

Partindo de Fehr e Schmidt, mas abandonando parcialmente a sua modelização, afirmaríamos que um modelo de equidade se baseia sempre em quatro elementos fundamentais: 1) numa dada forma de comparação entre *ego* e *alter* considerados relevantes por *ego*; 2) numa preferência pela utilização de ganhos ou resultados relativos em face de resultados ou de ganhos absolutos; 3) num enviesamento de avaliação pelo qual a aversão à desigualdade inferiorizante é sempre superior à aversão pela desigualdade superiorizante e 4) o alvo da norma de equidade não é um estado geral de igualdade de resultados, mas uma aproximação de rácios de contribuição/resultado, facto que pressupõe a aceitabilidade de resultados assimétricos por parte dos actores sociais, desde que eles resultem de contribuições muito diferenciadas.

Estes quatro pontos que defendemos colocam de imediato a questão de a equidade ser pouco aceitável como teoria geral. Na verdade, ela só faz sentido como quadro de acção local e em situações em que os resultados fazem apelo a comparações no interior de um grupo de referência que é definido por critérios de proximidade e/ou de homogeneidade. Quem se compara considera implicitamente um grupo de indivíduos que subjectivamente reúnem as mesmas características que ele próprio e com os quais se pode comparar de forma a avaliar a situação em que se encontra. Os desvios não são equacionados com base em comparações generalizantes com aqueles que no total se saíram melhor, mas apenas com aqueles com quem se considera lícito proceder a comparações. Será de salientar que em situações de economia experimental as considerações de equidade não são difíceis de enquadrar, uma vez que definicionalmente o grupo de referência é constituído pelos restantes sujeitos que participam da situação experimental. Fora do laboratório, a reconstrução empírica dos grupos de referência é altamente problemática.

Sendo o produto de uma comparação, a norma de equidade suporta quer situações em que o actor recusa estar em desvantagem quer situações em que o actor recusa estar em vantagem. Tal equivale a dizer que a definição de equidade aqui patente faz tábua rasa de qualquer definição de natureza humana ou do elemento motivacional que leva os actores sociais a agirem de forma constante e previsível. Por outro lado, Fehr e Schmidt (1999a) consideram que, mesmo com actores sociais movidos pela aversão à iniquidade, os resultados obtidos em jogos competitivos de mercado são semelhantes aos que seriam obtidos com actores racionais e egoístas, ou seja, não é a orientação dos actores que define o resultado, mas sim a estrutura do jogo. A presença da competição torna irrelevante a

distribuição das preferências dos actores sociais e pouco significativo o conhecimento das preferências dos outros jogadores. Esta explicação de tipo estrutural e institucional seria uma forma de compreender o porquê de experiências conduzidas em países diferentes, com jogadores diversificados e com prémios de significado distinto serem convergentes nos resultados. O enquadramento social da interacção é mais importante do que a orientação dos jogadores ou do que as suas motivações, intenções e comportamentos.³⁶

Proposição 5: A equidade define um quadro de relacionamento local que apenas explica as relações de reciprocidade entre pares colocados em situações semelhantes e que produzem entre si comparações que obedecem ao cálculo de um rácio contributos dados/resultados obtidos e onde os resultados usados para efeitos de comparação não são absolutos, mas relativos, o que justifica o facto de uma distribuição assimétrica poder não ser lida pelos actores sociais como uma violação da norma de equidade. A norma de equidade resulta não de uma orientação particular de natureza humana, mas da estrutura da situação social na qual se encontram mergulhados os actores.

A importância das normas de equidade numa dinâmica de comportamento recíproco revela-se bem em quadros de manutenção e de estabilização de relações sociais caracterizadas por diferenças profundas entre os actores envolvidos. Assim, mesmo com distribuições assimétricas radicais pode existir cooperação e ausência de sentimentos generalizados de violação da norma de equidade. Para tanto, basta a existência de sistemas de valorização não coincidentes e que esteja em causa uma relação de tipo simbiótico entre os participantes ou que exista um quadro de legitimação que garante a aceitação da relação de subordinação de uma forma naturalizada. A generalização de uma norma de equidade permite a sobrevivência de um sistema de distribuição assimétrica radical, desde que haja um entendimento correspondente sobre a legitimidade dessa distribuição assimétrica e na condição de que exista uma relação de reciprocidade simbiótica entre aqueles que colhem os benefícios dessa assimetria e os que são privados desses mesmos benefícios, quer por participarem abaixo do entendido como necessário, quer por possuírem direitos inferiores aos restantes. Para que esta situação exista e persista torna-se necessário que esses mesmos direitos assimétricos sejam sustentados por um sistema de legitimação transcendente que coloque sérias barreiras ao seu abandono ou auto-anulação. Neste quadro, um sistema de reciprocidade assimétrico pode sobreviver e estabilizar as relações sociais em períodos longos, sem que haja o desenvolvimento de forças de mudança no seu seio. O sistema feudal parece ser um óbvio candidato a exemplo, com a característica interessante de ser um sistema onde coexistem as duas formas de reciprocidade: a simétrica entre pares e a assimétrica entre superiores e inferiores.

³⁶ Para uma discussão da influência das molduras institucionais nas percepções de equidade, veja-se Isaac *et al.* (1991).

Note-se, ainda neste plano de assimetria radical, que a fórmula da reciprocidade como obrigação mútua pode ser usada em teorias de mobilização da acção colectiva e explicar, parcialmente, os movimentos revolucionários. As constantes violações das normas de equidade explicariam o porquê do eclodir de protestos. Este modelo é curioso porque implica que não é a diferença estatutária radical que leva os actores sociais colocados em posições de inferioridade a revoltarem-se. Em boa verdade, a revolta nasce da violação das expectativas do jogo de reciprocidade assimétrica. A ausência de contrapartidas e de favores, de confiança e de afeição na dinâmica da troca assimétrica são responsáveis pelo desenvolvimento da revolta. Este modelo explica por que é que em situações de assimetria total, as revoltas podem não surgir e por que é que em contextos de diminuição do fosso entre grandes figuras e pequenos peões, as revoluções se desenvolvem. Prestando mais atenção às percepções de equidade e às expectativas criadas em torno de um modelo de troca do que aos níveis reais da distribuição de um bolo, estes modelos são capazes de explicar os paradoxos toquevilleanos das revoluções em momentos de expansão e justificar o porquê da ausência de protestos em sociedades de grande assimetria (cf. Barrington Moore, 1978 e Scott, 1976 para um tratamento mais pormenorizado desta questão).

É interessante referir que a consideração da força da norma de equidade conduz mesmo alguns autores, nomeadamente juristas, a defender que a lei não se deve ocupar da regulamentação de transacções porque as normas sociais se encarregarão de o fazer (cf. Ulen, 1998: 1746-1747). Esta é, bem entendido, uma argumentação típica daqueles que consideram ser a reciprocidade uma forma de garantir a ordem espontânea,³⁷ sem necessidade de mecanismos de coerção e de controlo e insere-se numa linha de capital importância para a nossa reflexão e que postula que as intervenções estatal e legal devem ser mantidas a um nível minimalista. O minimalismo legal é compatível com uma tese de reciprocidade. Do mesmo modo, esta teorização implica também que, em caso de conflitualidade de preceitos, a norma jurídica tende a curvar-se perante a norma social, ou seja, o peso e a capacidade de influência das normas sociais são mais poderosas, duradouras e profundas do que qualquer definição jurídica. O jurídico corresponderia meramente a uma cristalização específica do estado geral dos equilíbrios entre as forças sociais com interesses distintos e seria equivalente a uma determinada situação momentânea de dominação de uma dessas forças. Em contraponto, as normas sociais fazem apelo algo de mais duradouro, estável e em sintonia com as tradições de grupos e comunidades. Logo, as normas sociais resolvem melhor situações conflituais do que as normas jurídicas.

A aceitação de repartições desiguais, e aparentemente violadoras de uma norma de equidade, têm vindo a ser abordadas pelos economistas experimentais através da utilização do chamado *folk theorem*. O *folk theorem* para jogos repetidos (cf. Fudenberg e Maskin,

³⁷ Muitos economistas, tal como muitos cientistas políticos associam o conceito de reciprocidade a uma ideia de ordem espontânea ou a um arranjo emergente em momentos em que a racionalidade, por si só, não é o único critério de decisão. Para um desenvolvimento deste tipo de argumento, veja-se Sugden (1989).

1986; Levine, 1995; Neilson, 1999) significa de uma forma muito simples que com jogadores suficientemente pacientes qualquer atribuição de utilidade para os jogadores que seja socialmente executável e individualmente racional acabará por acontecer em situações de equilíbrio.³⁸ Tal vale por dizer que, na generalidade dos casos, surgirão equilíbrios envolvendo uma divisão desigual entre os vários jogadores. No entanto, os desvios relativamente à teoria são muitos e aquilo que observamos é que as divisões equitativas são mais nítidas do que o esperado. No caso de uma assimetria acentuada entre os recursos dos jogadores envolvidos, o mais pobre não incorre em grandes perdas se se desviar do ponto de equilíbrio, situação que não acontece com o jogador rico. Neste caso, o jogador rico reconhece o potencial da ameaça do seu parceiro e cede-lhe uma parte substancial do bolo.

³⁸ Este teorema é extremamente interessante de considerar em contextos de análises de reciprocidade, uma vez que, ao levar em linha de conta a existência de um equilíbrio paralelo a uma extrema desigualdade na divisão do bolo entre os jogadores, justifica o porquê da manutenção e relativa estabilidade de padrões de interação recíproca e assimétrica, mesmo sem o apoio de ideologias pacificadoras, manipulatórias ou de inversão escatológica. No caso de jogos experimentais não repetidos com múltiplos equilíbrios (como é o caso do jogo do *ultimatum*), o equilíbrio observado envolve uma divisão relativamente idêntica entre os jogadores. Na medida em que os jogadores receiam que as suas jogadas sejam divulgadas aos outros no final da experiência, a situação pode implicar o desenvolvimento de jogos repetidos ou de jogos reputacionais. No caso de jogos de dois jogadores repetidos será esperável que se produza uma divisão dos resultados de uma forma aproximada dos 50/50. Se o jogador pobre está relativamente próximo do nível de utilidade que é individualmente racional e se o seu opositor rico está muito acima desse nível, então o jogador pobre tem pouco a perder se se desviar da estratégia de equilíbrio (estratégia *minimax*), o que implicará custos elevados para o jogador rico. Ao avaliar esta situação, o jogador rico acabará por aceitar uma divisão mais equitativa do bolo. Okada e Riedl (1999a) oferecem-nos uma visão contrária, baseados em variações experimentais de jogos de *ultimatum* e fazendo intervir na sua dinâmica um factor novo: a formação de coligações. Este artifício experimental permite-lhes explicar com grande clareza duas ideias força: a presença da reciprocidade pode conduzir a alocações ineficientes de recursos e, também, a uma distribuição desigual de rendimentos no seio dos grupos, resultante da exclusão de alguns dos seus membros. Este é um esforço que nega o *mainstream* dos trabalhos de economia experimental porque se centra numa faceta perversa da reciprocidade. Os autores demonstram como uma acção que deriva de preocupações de equidade pode conduzir a distribuições desiguais, desde que se permita a formação e sedimentação de coligações e como a presença destas pode afastar os resultados do grupo de um estado geral de eficiência. Resumindo os resultados do seu estudo, afirmam que "(...) os dados sugerem que os proponentes se comportam egoisticamente e antecipam a reciprocidade negativa. Eles preferem escolher uma alocação ineficiente e não equitativa que lhes dá um resultado maior (esperado) do que uma alocação eficiente e equitativa. A expectativa de uma reciprocidade negativa é confirmada pelo comportamento do respondente. Conjuntamente, estas regularidades levam a alocações ineficientes e à exclusão social" (*op. cit.*, 2-3). No lugar de uma pura reciprocidade, os autores colocam um comportamento egoísta que antecipa a reciprocidade negativa dos outros. Ou seja, em contextos de *ultimatum*, o facto de o ofertante produzir propostas que consistentemente se aproximam de um modelo de divisão 60/40 não deve ser entendido como um sinal da presença da reciprocidade, mas sim de uma previsão de reciprocidade negativa por parte do respondente, em caso de desvio desse sistema de distribuição pelo ofertante. A expectativa da reciprocidade negativa substitui o espírito da verdadeira reciprocidade. O modelo de Okada e Riedl afasta-se do modelo tradicional, mas também dos modelos que incorporam a reciprocidade e a equidade como variáveis críticas. A presença de um terceiro elemento (necessário para parametrizar a questão das coligações e num espírito próximo da análise simmeliana das tríades) conduz a uma forma de equilíbrio que passa pela exclusão de um elemento e pelo aumento dos ganhos para os dois restantes, mesmo com a antecipação de punição em caso de proposta baixa. O facto de se possibilitar a constituição de coligações leva a que a partilha de um bolo de 3000 se afaste quer da versão padrão (3000, 0, 0) quer da versão equitativa (1000, 1000, 1000) e se aproxime de algo como (1500, 1500, 0), ou seja, uma solução que concilia poder e racionalidade interesseira. O valor destinado ao excluído da coligação será tanto maior quanto maior for a sua capacidade de retaliação e maior for a antecipação da sua reciprocidade negativa por parte dos elementos da coligação. Os resultados experimentais encaminham os autores para a rejeição das hipóteses da eficiência e da equidade e levam-nos a considerar que a presença da reciprocidade pode provocar resultados muito diferenciados consoante os arranjos institucionais considerados. O leque de variação dos resultados obtidos por combinações de egoísmo e de reciprocidade é imenso.

Embora esta situação não seja perspectivada pelos economistas experimentais como situação de poder, ela é-o de facto. Trata-se de um caso particular em que a reputação dos jogadores, as normas de equidade e a dinâmica do poder desempenham um papel crucial no desenho do padrão de reciprocidade que se estabelece. Quando se parametriza uma situação experimental em que o mais desfavorecido tem hipóteses de retaliar, está-se efectivamente a considerar uma situação de poder caracterizada pela assimetria, mas também pela mutabilidade da situação e pela potencialidade do mais fraco infligir perdas importantes ao mais forte.

Proposição 6 A norma de equidade configura uma relação de poder entre actores sociais, de acordo com um modelo em que aquele que se encontra em situação momentaneamente desvantajosa tem capacidade de retaliação suficiente para garantir um alinhamento de interesses e uma distribuição tendencialmente igualitária.

Concluindo esta secção, poderemos afirmar que a norma da equidade apresenta um grau de realismo claramente superior à variável altruísmo. Em primeiro lugar, trata-se de uma norma comportamental não rígida, adaptável às situações e marcada por diferenças estabelecidas pelos próprios encontros sociais. Não sendo um princípio universalista de natureza humana presumida, escapa de forma evidente ao nosso desafio da navalha de Sorokin. Em segundo lugar, a norma de equidade estabelece apenas que os actores sociais reagem a situações em que existe uma violação do preceito de igualdade de proporções na relação contributo/resultado, ou seja, a norma da equidade não define um princípio geral de justiça aplicável em todas as circunstâncias e em todos os contextos, antes se ocupando das sucessivas comparações que os actores sociais fazem entre si, num quadro de relacionamento entre pares. A um terceiro nível, a norma de equidade é mais robusta que a anterior porque permite compreender o porquê dos desvios em ambas as caudas da distribuição. A norma da equidade tanto justifica a punição e retaliação do infractor como o benefício prestado ao cooperante. Neste sentido, ela é um elemento capital para explicar os desvios. No entanto, embora marque um claro avanço relativamente ao princípio geral do altruísmo, a norma da equidade possui duas fraquezas que lhe limitam o escopo de actuação. Por um lado, a norma da equidade só é válida para relações entre pares, ou seja, o seu princípio de actuação só justifica comparações entre sujeitos que se encontram em situações vistas por eles mesmos como semelhantes. Assim sendo, torna-se difícil a sua utilização sistemática em contextos de relações sociais assimétricas. Em segundo lugar, a norma da equidade, na medida em que busca uma certa forma de equilíbrio ou de igualdade presta-se mal ao papel de justificação dos comportamentos de excesso, de conspicuidade e de paroxismo que caracterizam amiúde as transacções entre actores sociais e que configuram situações frequentemente replicadas em contextos experimentais.

Reciprocidade

É neste ponto que se torna forçoso entrar em linha de conta com o conceito de reciprocidade (cf. Rabin, 1993 e Levine, 1998 para algumas aplicações experimentais do conceito de reciprocidade, salvaguardando uma vez mais as diferenças definicionais que se estabelecem entre os contributos destes autores e os aqui propostos), podendo nós afirmar que a norma de equidade é uma aplicação particularista do modelo de reciprocidade válida em contextos de relações sociais simétricas ou estabelecidas entre pares. O modelo da reciprocidade tem todas as virtualidades do modelo da equidade, mas possui as vantagens adicionais de conseguir explicações plausíveis, credíveis, robustas e sustentadas para os problemas da assimetria relacional e do paroxismo dos movimentos sequenciais.

Charness e Haruvy (1999: 2-3) confrontados com estas três *alternativas* de explicação dos comportamentos sociais (altruísmo, equidade e reciprocidade) optam pela via mais simples e decidem construir uma abordagem integrada que explique os desvios, recorrendo simultaneamente aos três conceitos. A tipologia que era disjuntiva na sua formulação inicial transforma-se numa forma conjuntiva e integrada, o que implica uma redução dos conceitos a baías muito estreitas. Assim, o altruísmo transforma-se em nada mais do que uma preocupação que *ego* manifesta relativamente ao bem-estar dos outros; a equidade corresponde a uma atenção prestada aos modelos distributivos, procurando fazer depender a satisfação com o nosso bem-estar de uma comparação com o bem-estar dos outros e a reciprocidade será ainda mais circunscrita, nada mais significando senão uma relação entre as nossas acções e as nossas crenças relativamente às intenções dos outros agentes. Esta é uma visão paupérrima dos três conceitos e corresponde grosso modo à nossa intuição original de que existe uma sub-teorização evidente do conceito de reciprocidade no quadro da Economia Experimental e que a sofisticação técnico-metodológica e a inteligência manifestadas na construção e desenho das situações experimentais são, quase sempre anuladas pelo irrealismo das situações, pela inadequação dos métodos ao teste do princípio e pela ausência de uma definição clara do conceito. Na maior parte da mais de uma centena de textos considerados ao longo deste texto, não existe sequer uma definição do conceito que vai ser testado. Esta *taken for granted definition* do conceito de reciprocidade pouco esclarece, nada ilumina e fomenta apenas confusão no leitor dedicado à causa da reciprocidade.

Apesar deste preâmbulo pessimista, existem duas boas razões para avançar para a discussão da "literatura" experimental dedicada expressa ou tacitamente ao conceito de reciprocidade. Em primeiro lugar, a proliferação de estudos demonstra uma genuína preocupação com o conceito (ainda que parcamente definido e teorizado) e revela uma enorme deslocação de ênfase dos estudos económicos, abrindo as portas à consideração de variáveis sociais. Em segundo lugar, e contrariamente ao que seria imaginável, os estudos económicos sobre a reciprocidade revelam uma maior pujança e uma maior riqueza do que os estudos sociológicos sobre o mesmo tema. Ou seja, pese embora todas as críticas que

possamos fazer a estes estudos, há que reconhecer que os economistas experimentais parecem sensivelmente mais alertados que os sociólogos para o facto de a reciprocidade ser uma faca de dois gumes e abrir as portas quer à recompensa quer à retaliação. Contrariamente às imagens idílicas, neo-primitivistas, utópicas e solidaristas que encontramos nos quadros de leitura socio-antropológicos sobre a reciprocidade, os economistas conferem-lhe um maior dinamismo, elegem-na como forma comportamental plástica e em permanente ajuste e recusam-se a conferir-lhe o papel de relíquia de tempos passados ou totem celebratório de graças perdidas ou mesmo caixa de Pandora anunciadora das desgraças do porvir. Esta ênfase realista (apesar do irrealismo de múltiplas situações experimentais) força-nos a dedicar uma atenção particular ao que alguns economistas têm vindo a produzir nos últimos anos. Para tanto não faremos uma descrição exaustiva da miríade de experiências conduzidas recentemente (outros mais habilitados e conhecedores o fizeram), antes procuraremos uma leitura compreensiva do fenómeno, de forma a extrair pistas para nossa construção de uma teoria das formas de reciprocidade.

O que é que pode explicar que um actor social recuse uma oferta num dado momento e que, em seguida, faça uma contra oferta que lhe dá menos do que a proposta inicial, mas mesmo assim lhe garanta um resultado superior ao do indivíduo com quem interage? Do ponto de vista estritamente racional, esta escolha não faz nenhum sentido, no entanto, ela é fácil de encontrar em múltiplas situações experimentais, sobretudo em casos de jogos de *ultimatum* com várias etapas. Certamente não é o altruísmo que está em jogo, uma vez que há penalização e retaliação do outro actor social. Não estamos perante a aplicação de uma estrita norma de equidade, uma vez que não se procura igualizar os resultados de *ego* e *alter*. Este é um caso clássico, embora raramente seja lido como tal, de reciprocidade. Existe nesta dinâmica uma preocupação marcada com a retaliação do outro, com a sinalização de que um comportamento visto ou tido como não equitativo resultará necessariamente numa escalada. Com efeito, imaginar o que se passará em termos dinâmicos é relativamente fácil. Ou o dador original aceitará a contra-oferta e sinalizará que entendeu a reacção do seu parceiro ou retaliará, recusando também ele a oferta e propondo uma nova oferta que terá necessariamente menor. Na verdade, a lógica social subjacente a este processo é de compreensão simples. A recusa de uma proposta desencadeia mecanismos sociais de retaliação que têm forçosamente de ser paroxísmicos para exercerem qualquer efeito de dissuasão.

O que escapa à maior parte dos autores que discutem o absurdo desta situação (e que figura frequentemente como prova de irracionalidade dos actores sociais) é que o que está em causa não é uma simples matriz de ganhos que convém maximizar. Existe uma transacção tácita que acompanha a transacção mercantil ou monetária que se está a testar. Essa transacção tácita diz respeito ao poder, ao prestígio, ao *status* e à honra social (perdoe-se o arcaísmo do termo) que são definidos e actualizados em cada encontro social. A aceitação de uma situação de iniquidade só pode resultar numa perda de valor social aos olhos do palco mundano e a uma perda de auto-estima gerada pela dissonância cognitiva

resultante da aceitação de uma proposta claramente envenenada pela posição vantajosa de quem oferece. Pouco importa aqui que exista assimetria entre dador e receptor. Desde que quem recebe tenha uma margem de discricionariedade e um espaço de manobra particular, o efeito será necessariamente o mesmo. Nestes contextos, a recusa simples do dom não chega porque existe uma poderosa norma social de obrigatoriedade de aceitação, mas existe sempre a hipótese de inverter os tabuleiros e pagar da mesma moeda. Essa é a razão pela qual a contra oferta vai progressivamente sendo mais penalizadora. Aos economistas experimentais, habituados a contabilizarem ganhos e perdas com recurso à aritmética simples das unidades monetárias fictícias que se usam na experiência (sejam elas convertidas ou não no final da experiência a uma determinada taxa estabelecida *a priori*), escapa-lhes a dimensão sumptuária e libidinal que resulta dos ganhos de posição em face do outro, especialmente em contextos sociais altamente competitivos. Na verdade, quanto mais o desenho experimental se aproximar de situações que envolvem pares maior será a luta pelo prestígio e pelo *status* e mais a dinâmica relacional assumirá a dimensão paroxísmica: cada movimento não cooperativo será seguido por uma retaliação mais forte; cada jogada cooperativa será seguida por um dom de sentido mais potente. Sejam claros, nenhuma explicação baseada no altruísmo poderá explicar este comportamento, nenhuma norma de equidade dará conta do desenvolvimento sequencial das retaliações e contra retaliações ou das ofertas e contra ofertas. Estamos aqui, com toda a clareza, confrontados com uma pura situação de reciprocidade.

Proposição 7: As relações de reciprocidade são caracterizadas por uma dimensão paroxísmico-sumptuária porque se estabelecem em enquadramentos sociais dominados por teatros agonísticos de apresentação do “eu” e onde qualquer sinal de fraqueza, implica a perda da face e do *status*. Dar algo de valor idêntico significa ou devolver ou ser-se incapaz de transcender o que se recebeu. Tal consideração é válida quer para espirais de dom-contra dom, quer para ciclos de ofensa-retaliação.

Quando, em situações experimentais, se faz depender os comportamentos cooperativos de normas comportamentais e do contexto de repetição das interações, a pergunta que fica no ar é: será que a cooperação e o minorar dos problemas de agência resultam sobretudo da lógica da reciprocidade (norma comportamental) ou da estrutura social de repetição dos encontros (predomínio dos efeitos reputacionais)? Gächter e Falk (1999: 2) respondem a esta questão, falando de complementaridade dos dois efeitos ao nível dos comportamentos económicos, através de uma situação experimental de troca de dons. De acordo com o nosso modelo, a questão é mais simples e trata-se tão somente de decompor a reciprocidade em duas componentes básicas e que envolvem, por um lado, uma dimensão comportamental que se define essencialmente por uma norma de equidade e que postula que se reaja de forma a minorar a distância entre os rácio esforço/resultados obtidos

por *ego* e por um *alter* em condições consideradas semelhantes por *ego*. Qualquer violação a esta norma de equidade provocará uma resposta destinada a reduzir o hiato observado ou percebido, podendo materializar-se em recompensas ou punições (conforma a natureza do hiato). A segunda componente da reciprocidade não é comportamental, mas estrutural e diz respeito à moldura na qual se observam os comportamentos. Uma estrutura de interações sequenciais tende a favorecer os comportamentos recíprocos, especialmente quando o acto final da interação é desconhecido. A lógica subjacente a esta expressão é a da alimentação das cadeias de eventos. Os efeitos miméticos e a necessidade de equilíbrio subjectiva entre o que se recebe e o que se dá geram uma dinâmica de reciprocidade que se exprime quer em actos de dom e contra dom, quer em formas de vingança e retaliação.

Aquilo que Gächter e Falk discutem como reputação não é mais do que a memória dos eventos e das respectivas acções ao longo de cadeias de reciprocidade. Se os dois elementos listados permitem compreender o porquê da reciprocidade se gerar em contextos de vazio institucional ou de limitação da sua aplicação, resta saber o porquê de encontrarmos no fenómeno estudado uma situação generalizada de excesso e de paroxismo (quer do ponto de vista de uma reciprocidade positiva, quer do ponto de vista de uma reciprocidade negativa). Sendo a norma da equidade e do balancear relacional uma das características fundamentais do fenómeno de reciprocidade, não seria lícito ou legítimo imaginar que tudo se moveria no campo do equilíbrio e da justa medida, tendo cada um a vontade de não dar nem mais nem menos do que aquilo que recebeu (considerando-se aqui o recebido como agravo ou como dom positivo)? Na verdade, não! A dimensão sumptuária do dom resulta de uma terceira característica que se encontra para lá das bases comportamentais e estruturais do fenómeno e que descrevemos anteriormente: a questão da sobrevivência social. Existe implícita nas expressões recíprocas, uma dimensão aristocrática que empurra os participantes e os actores sociais para o terreno da rivalidade entre pares na luta pela obtenção de *status*. A busca da posição dominante em relações entre pares resulta exactamente da tentativa de distinção num quadro de iguais. A igualização sucessiva conduz a reciprocidade directamente para o campo da busca da diferença, através da marcação de uma posição de vantagem. Por outro lado, no quadro de interações assimétricas, às componentes estrutural e comportamental junta-se uma outra lógica que não a busca do *status*. Nos casos de assimetria, não é no *status* que encontramos o fecho do modelo, mas sim na relação simbiótica e de mútuo interesse que resulta na preservação da assimetria, ou seja, a assimetria é evolutivamente estável nessa relação recíproca porque permite a edificação de uma relação simbiótica e de dependência mútua, em que a sobrevivência de actores sociais colocados em posições diferenciadas na escala social e económica resulta do comportamento do outro. Este é o caso que nos interessa em particular ao discutir os dilemas da agência, onde existe uma clara diferença estatutária e de detenção de recursos por parte do *principal* e do *agent*. O desenho de situações em que haja uma mútua dependência e se proporcione uma relação duradoura entre os actores sociais em causa será uma variável crítica para que cada um não viole as condições tácitas de um contrato

também ele tácito e que não pode ser imposto por nenhuma parte terceira. Aliás, as relações de reciprocidade têm o condão de ultrapassar qualquer baia estritamente legal e tendem a seguir os seus próprios ditames, independentemente da presença de instâncias de regulação e (ou) arbitragem.

Proposição 8: A reciprocidade comporta três dimensões distintas: a comportamental, a estrutural e a da sobrevivência social (com as divisões entre formas aristocráticas e simbiótica). A face comportamental da reciprocidade é activada por uma norma de equidade. A face estrutural é definida por uma cadeia de interacções sequenciais, dominada pelo mimetismo, pela emulação competitiva e pela memória longa dos encontros sociais. A dimensão aristocrática da reciprocidade transforma as relações sociais entre pares numa busca de distinção social e de diferença. A dimensão simbiótica faz da reciprocidade um encontro de desiguais que sobrevivem socialmente à custa do outro com quem estabelecem uma relação de dependência recíproca. A faceta aristocrática da reciprocidade é tendencialmente um factor de mudança, enquanto que a expressão simbiótica é tendencialmente bloqueadora dessa mesma mudança.

Evolução e Reciprocidade

A dimensão evolutiva tem vindo a afirmar-se como uma variável central da reflexão dos economistas experimentais sobre a reciprocidade, a cooperação e o altruísmo. Esta dimensão é facilmente verificável pelo proliferar de argumentações económicas em que a presença do darwinismo³⁹ é frequentemente mais literal do que alegórica e mais directa do que isomórfica. O argumento evolutivo é usado expressamente pelos economistas experimentais como arma de arremesso contra os excessos do modelo da racionalidade estrita e como passo importante na crítica ao modelo padrão.⁴⁰ Neste quadro, a

³⁹ Para uma discussão de como as hipóteses darwinianas e as teses da evolução social têm sido inspiração para escolas económicas contrastantes como os velhos institucionalistas, de um lado, e os neo-clássicos e os neo-institucionalistas, do outro, veja-se Watkins (1998). Watkins coloca em causa o princípio da sobrevivência do mais apto e pretende demonstrar o potencial da tese da simbiose e do mutualismo para a Economia, estabelecendo paralelos entre simbiose e instituições. Em todo o caso, há que afirmar que a simbiose não significa necessariamente mutualismo, facto que é claramente demonstrado pelo parasitismo (uma espécie de reciprocidade perversa). Mas mesmo neste caso, é frequente que o parasita se transforme na própria condição de sobrevivência do hospedeiro, de uma forma tal que se pode afirmar que a exploração é necessária à sobrevivência do explorado, da mesma forma que sem o explorado, também o parasita não pode sobreviver. Esta é a condição constitucional da maioria das relações de reciprocidade assimétrica.

⁴⁰ Para uma discussão das diferenças entre abordagens racionalistas (jogos únicos com jogadores perfeitamente racionais) e abordagens evolucionistas (jogos repetidos com jogadores dotados de racionalidade limitada) e para uma aprofundada discussão dos mais recentes contributos da abordagem evolutiva para a análise de problemas económicos, veja-se Weibull (1998). Nesse texto, Weibull (1998: 3) deixa evidente que a abordagem evolutiva nas interacções económicas é dominada por dois mecanismos: selecção (correspondente à sobrevivência económica) e mutação (correspondente à experimentação, inovação e erro).

reciprocidade é definida em primeiro lugar como o motor de um longo processo evolutivo que favoreceu os arranjos de cooperação e, em segundo lugar, apresenta-se como uma estratégia evolutivamente estável⁴¹ capaz de se instalar em todos os contextos e situações. Esta apresentação favorece uma visão naturalizada da reciprocidade, da mesma forma que lhe confere uma estabilidade⁴², uma robustez⁴³ e uma funcionalidade que a guinda ao patamar de solução mágica para os problemas da solidariedade de grupo, de resposta aos dilemas da acção colectiva e de panaceia para os impasses da cooperação.

Os economistas evolutivos e os economistas experimentais são aqui marcadamente influenciados por biólogos, sociobiologistas e etologistas, autores cujos trabalhos têm assinalado repetidamente o papel da reciprocidade na formação dos grupos animais, sublinhando o quanto a cooperação intra espécie deve às manifestações de reciprocidade.⁴⁴

⁴¹ Neste contexto, estabilidade evolutiva (cf. Maynard Smith, 1982) representa apenas a robustez de um curso de acção ou estratégia em face de competidores. A estabilidade significa capacidade de não ser invadido e dominado por alternativas. Uma estratégia evolutivamente estável pode ser comparada a um quadro social dominado por convenções ou por um código de conduta enraizado (Weibull, 1998: 5). Uma estratégia de sucesso deve ser simultaneamente capaz de resistir a invasões por outras estratégias (quer com uma entrada um a um dos adversários quer com uma entrada em bloco com movimentos de conquista) e deve ser capaz de invadir uma população cujos indivíduos usam outra estratégia (quer com uma entrada um a um dos seus membros, quer com um movimento em bloco de conquista). Para uma discussão da robustez e estabilidade do altruísmo, veja-se Besten e Güth, 1994. Para uma aplicação evolutiva a regras de ética kantiana, veja-se Bergstrom, 1993.

⁴² A avaliação da dimensão evolutiva da reciprocidade é analisada por Kim e Kim (1993), através de uma comparação entre regras de reciprocidade e regras de obediência no quadro de actividades parlamentares. Estes autores defendem a ideia de que o modelo de reciprocidade só evolui e se fixa como prática institucional em contextos legislativos onde cada actor é considerado um par dos restantes. No caso de democracias musculadas (como a Coreia do Sul), onde a disciplina partidária é rígida e as lideranças partidária e governamental são duras, a norma prevalecente na Assembleia é uma norma de obediência e não de reciprocidade. Deste modo, o estudo político do processo legislativo tende a consagrar dois princípios dicotómicos: uma norma evolutiva de arranjos mútuos entre iguais com práticas de concessões e cedências facilitadoras do consenso político e da tomada de decisão, isto é, uma norma da reciprocidade; uma norma rígida de respeito e disciplina por decisões tomadas superiormente e em que os legisladores se limitam a cumprir lealmente um papel de correias de transmissão de ordenações superiores, isto é, uma norma da obediência. No caso desta última, o processo legislativo desenvolve-se como num jogo de chicote e cenoura, onde os legisladores conquistam influência e vêem bem acolhidas as suas propostas, desde que se alinhem pelos interesses e posições das figuras dominantes do governo e(ou) do partido. Kim e Kim (1983: 24, n. 1) chamam a atenção para o facto de a norma de obediência ser apenas uma de entre as muitas normas que constituem um sistema normativo hierárquico. Outras normas aplicáveis seriam a da deferência relativamente aos mais velhos, a do pedido de arbitragem do líder em caso de conflitos, a dos tabus políticos, que impede quaisquer referências a figuras destacadas e seus familiares ou a da produtividade, onde cada legislador deve aprovar o máximo de leis no menor tempo possível. Os autores provam no seu *paper*, através do recurso a um jogo de chicote e cenoura, que tal como a estratégia de reciprocidade é evolutivamente estável (ESS - *Evolutionary Stable Strategy*) no contexto da política americana, também a norma da obediência o é, no quadro da Assembleia coreana. Tal situação fica a dever-se à elevada concentração de recursos e à forte punição pela deserção. Em todo o caso, o argumento é usado para contrariar a universalidade da norma de reciprocidade e a sua suposta vantagem e estabilidade evolutiva em todos os contextos.

⁴³ É notável que os resultados experimentais que aqui recenseamos convirjam no entendimento da reciprocidade como estratégia robusta. Aparentemente, a sua plasticidade e as possibilidades de acção em dois extremos comportamentais favorecem-na em face de competidores mais consistentes, homogéneos e previsíveis, como seriam o altruísmo incondicional ou um *always defect*. O condicionalismo da acção recíproca, permanentemente orientada por uma regra de *if then*, confere-lhe vantagens evolutivas.

⁴⁴ O modelo da reciprocidade como forma evolutiva tem vindo a receber apoios fortes da área da sociobiologia e da etologia, especialmente através de diversos estudos realizados com chimpanzés. Estes estudos revelam que os comportamentos de reciprocidade positiva e negativa caracterizam muitas das interacções que se desenvolvem entre esses grupos de primatas (cf. De Waal, 1991 e De Waal e Luttrell, 1988).

Muito na esteira dos trabalhos pioneiros de Trivers (1971) e de Axelrod (1984), os economistas experimentais têm vindo a tentar provar que os comportamentos cooperativos resultam de interacções repetidas, duradouras e capazes de fomentarem a aprendizagem dos participantes, da mesma forma que salientam que o prolongar suficientemente longo das interacções é, por si só, uma forma de garantir a emergência da cooperação, aumentando as oportunidades de reciprocidade.⁴⁵ Se no curto-prazo, o oportunismo pode ser compensador e vantajoso, no longo-prazo, as virtudes da cooperação e do altruísmo de reciprocidade tendem a impor-se.⁴⁶ Assim sendo, a cooperação (e concomitantemente o altruísmo) são simultaneamente o resultado de uma predisposição natural dos seres humanos para a troca (seja ela de que tipo for) e uma consequência das interacções num quadro, ou numa moldura, susceptível de os propiciar. A reciprocidade desempenha aqui um papel crucial, na medida em ela é o mecanismo por excelência que conduz os actores sociais à antecipação de reacções (retaliatórias e punitivas, por um lado, e compensadoras e de dom, por outro) e à previsão de acções sociais significativas.⁴⁷

⁴⁵ Trivers (1971: 37-39) refere algumas variáveis que influenciam positivamente as oportunidades de reciprocidade: a duração prolongada da vida, a baixa dispersão do grupo, a forte dependência mútua, a presença de atenção paternal, a reduzida presença de figuras dominantes no grupo e a necessidade de ajuda em combate. Tomadas em conjunto estas são variáveis decisivas para a emergência do altruísmo recíproco e seu desenvolvimento como estratégia evolutivamente estável. Trivers refere expressamente a questão do hiato de reciprocidade, mas encerra essa dimensão no caso particular das relações simbióticas.

⁴⁶ É bem evidente que o prolongar da interacção não é, por si só, suficiente para garantir a cooperação. Em primeiro lugar porque o horizonte temporal alargado só pode ser propiciador da cooperação em casos de finitude relacional desconhecida, o que, em contextos laboratoriais, equivale a desconhecer o momento ou período em que se desenvolverá a última jogada. Em segundo lugar, a cooperação não emerge em vazios institucionais. Como bem sabem os autores da *Rational Choice Theory* (cf. Hechter, 1987), a cooperação e o curvar dos problemas da acção colectiva necessitam de uma hábil combinação de dependência e de controlo, sem os quais, a solidariedade é impossível. Os economistas experimentais percebem perfeitamente esta dimensão. No entanto, e contrariamente à conclusão de autores como Axelrod (1984) ou Fudenberg e Maskin (1986) de que as estratégias cooperativas são dominantes no longo-prazo, Vasin (1998: 7) considera que não e que a cooperação só se dissemina e impõe na presença de um quadro de regulação que a apoie.

⁴⁷ Embora não seja conceptualizada como variável independente, a reciprocidade de vingança e de retaliação pode ser encontrada no texto clássico de Trivers, por acção de um sucedâneo. Assim, Trivers (1971: 49) considera que um importante elemento de reciprocidade é a "agressão moralista". Esta prática é uma forma subtil de evitar a exploração do altruísta (ou, posto noutros termos, evitar o *free riding*), contrariando a tendência natural do altruísta para continuar os seus actos de ajuda, mesmo na ausência de reciprocidade. Simultaneamente, a agressão moralista dissuade o não reciprocante, assustando-o com retaliações, fim das ajudas ou, em casos extremos com o ferimento, o exílio ou a morte. Esta apresentação da ameaça da reciprocidade negativa como forma de dissuasão e como processo de alinhamento de actores sociais com interesses divergentes exerce uma clara influência nos economistas experimentais, condu-los à apresentação das razões que justificam o abandono do modelo padrão e orienta-os para a descoberta da solução mágica para os problemas de agência. Em todo o caso, resta a ideia de a reciprocidade negativa ser ainda e sempre uma mera forma de assegurar as virtudes e as vantagens da reciprocidade positiva, da cooperação e da solidariedade no seio de um grupo. Por outro lado, não escapará, mesmo ao mais desatento, que a formulação de Trivers é percorrida por um forte sentido moral em que o dever e rectidão comportamentais equivalem a uma distribuição balanceada de contributos e de resultados. A não reciprocidade equivale a um desvio comportamental inaceitável que fará do não reciprocante um ser associal. A reciprocidade de valor inferior ao recebido fará do actor social um oportunista e um estratega capaz de mistificar e enganar os restantes membros da comunidade, de forma a colher os benefícios, eximindo-se aos custos. Trivers (1971: 46) expressa esta ideia ao estabelecer a diferença entre uma batotice forte (não reciprocidade) e uma batotice subtil (reciprocidade, dando menos do que o que se recebeu). Na mesma linha está o comportamento mimético. Um indivíduo que conheça os benefícios da reciprocidade pode simular um comportamento desse tipo, embora não incorra nos custos do mesmo. Esta falsa reciprocidade confere os benefícios reputacionais da mesma, mas evita os custos associados.

Do ponto de vista evolutivo, a reciprocidade altruísta combina custos para o dador com grandes benefícios para o receptor e pressupõe o retorno do favor e um balancear final da relação, ainda que numa temporalidade não definida aprioristicamente.⁴⁸ Subentende-se também que a relação se mantém durante um prazo longo e que a troca será norteadada pelo equilíbrio e pela equidade (cf. De Waal e Luttrell, 1988). Assim sendo, parece difícil integrar o comportamento do voluntário num simples modelo de reciprocidade. A hipótese do altruísmo surge, à partida, como mais plausível. No entanto, e a discussão lançada por Murnighan, Kim e Metzger (1993: 517) deixa isso claro, o voluntariado altruísta pode não ser conciliável com um modelo de reciprocidade directa estabelecida no seio de uma interacção simples, mas é-o no quadro de um modelo de reciprocidade indirecta ou alargada. O facto de não se estabelecer um completo *quid pro quo* entre quem dá e quem recebe perde importância perante o facto de que quem recebe acabará por devolver o favor a um outro que entretanto já deu a um novo elemento. Esta cadeia de reciprocidades justifica a presença de uma gratuidade relacional aparentemente pura e incontaminada, mas na verdade inserida num quadro de dívidas permanentemente estabelecidas e nunca totalmente remidas.

Proposição 9 A reciprocidade é uma relação social robusta, evolutivamente estável e proporcionadora de cooperação e de solidariedade no longo-prazo, em contextos sociais dominados aprendizagens comportamentais, por horizontes temporais indefinidos, por interacções repetidas e constantes e pela abertura da hipótese de retaliação aos desvios comportamentais, por acção de esforços de criação de dependência e de controlo.

Na esteira das análises dos biólogos evolucionistas, Vernon Smith (1998) encontra na reciprocidade um princípio de diferenciação evolutiva e uma espécie de *missing link* que separaria os primatas de outras espécies. O comportamento recíproco conferiria enormes vantagens do ponto de vista evolutivo e seria o ponto fundador da nossa natureza e carácter único enquanto ser de troca. Vernon Smith encontra nos chimpanzés a mesma base de comportamento recíproco (positivo e negativo) que caracteriza os humanos. Deste modo, a reciprocidade é um traço evolutivo que garante um *fit* perfeito entre a espécie e o seu ambiente. A reciprocidade negativa é vista pobremente como uma forma de garantir a dissuasão de comportamentos negativos, ou seja, a reciprocidade negativa não possui um autonomia ou uma realidade em si mesma, limitando-se a ser a resposta a ausências de reciprocidade positiva.

Curiosamente, Vernon Smith chega à discussão da reciprocidade através da sua resolução muito particular do célebre problema de Adam Smith. Vernon Smith (1998: 3) resolve o chamado problema smithiano de uma forma muito simples, afirmando que o autor

⁴⁸ Já Trivers (1971: 49) havia salientado a relação forte que se estabelece entre gratidão e reciprocidade e até que ponto, a reciprocidade depende da percepção dos custos em que incorreu aquele que ajudou. Quanto maior for o custo para o benfeitor, maior o potencial de reciprocidade positiva.

da Riqueza das Nações só apresenta um axioma comportamental: os seres humanos têm uma propensão natural para trocar e permutar uma coisa por outra, sendo que o que se troca não se reduz a bens, antes se alargando a dons, assistência, favores, generosidade, humanidade, compaixão, estima e assistência. Nesta leitura de síntese da tese (aparentemente) dupla de Smith, Vernon Smith deixa notavelmente de fora das suas preocupações, a face negativa da reciprocidade, ou seja, as trocas retaliatórias e os sistemas de vingança. O esquema smithiano que se baseia numa tese de enriquecimento duplo e de vantagem simultânea para ambas as partes que entram numa transacção não é facilmente reconciliável com um esquema em que ambos os agentes incorrem voluntariamente em perdas com o intuito único de causar dano ao seu antagonista. O princípio da simpatia leva a que cada um se preocupe com o resultado dos outros, sofrendo com o seu penar, mas parecendo não se preocupar excessivamente com os seus ganhos exagerados. A diferença entre troca pessoal (dominada pela simpatia) e troca impessoal (dominada pelo frio mecanismo do mercado) não existe se nos colocarmos num patamar de observação superior, afirmando que ambas garantem, nas suas respectivas esferas, a mesma eficiência geral. Se a releitura smithiana de Vernon Smith permite resolver um problema, na medida em que não observa diferença entre o interesse próprio do ganho comercial da transacção económica e o altruísmo (ou simpatia) que se manifesta nas relações sociais estabelecidas com o outro - ambos são faces de uma mesma moeda: o ganho - permanece o facto de a sua leitura deixar por resolver o impasse provocado pela existência de uma reciprocidade sombria de retaliação e vingança.

Aos olhos dos evolucionistas, o comércio é visto como uma mera derivação da tendência natural para a permuta e para a troca, ou seja, a reciprocidade é a origem do comércio e da troca em geral. Assim sendo, a reciprocidade assume-se como um elemento de diferenciação de espécies (separando os primatas de outros animais) e também como um traço decisivo no processo civilizacional. Sendo um elemento propiciador de saltos qualitativos na evolução das espécies, a reciprocidade pode ser equiparada com propriedade a um princípio de refinamento social que obedece a uma lógica aristocrática e sumptuária. A variedade das práticas de reciprocidade não pode fazer esquecer que, do ponto de vista funcional, a reciprocidade é universal (Vernon Smith, 1998: 4). O argumento de Vernon Smith insere-se no campo dos autores que acreditam que a reciprocidade nasce no seio das pequenas unidades familiares e se vai progressivamente alargando a círculos sociais mais vastos em função do seu potencial de detecção de *free riding*, facilidade de punição e criação de mecanismos de dissuasão.⁴⁹ Seguindo Dalton (1977), Smith alega mesmo que a famosa transacção de mulheres (terceiro elemento dos sistemas de troca mencionados por Strauss)

⁴⁹ Na mesma linha de Smith, Putnam (1993: 172-174) considera que as normas ligadas à confiança e à reciprocidade generalizada evoluem porque reduzem os custos de transacção e facilitam a cooperação, restando o oportunismo e resolvendo os dilemas da acção colectiva. Do mesmo modo, estas normas aumentam os custos de transacção para os *free riders* e facilitam (ou melhoram) os fluxos de informação relativamente ao grau de confiança que se deve depositar em indivíduos específicos. Um argumento de capital social e um argumento de reciprocidade convergem na mesma expressão evolutiva.

mais não era do que uma forma de reciprocidade destinada a assegurar a paz e a estabilidade.

Esta visão simultaneamente evolucionista e funcionalista aposta na ideia de que a reciprocidade positiva nasce como forma de controlar, moderar ou evitar a reciprocidade negativa.⁵⁰ Trata-se de um aspecto que nem sempre é convenientemente sublinhado e reforça bem até que ponto o espírito da guerra hobbesiana está presente em múltiplos autores que discutem o tema da reciprocidade. Os pactos, os contratos e demais elaborações civilizacionais nascem de um medo de tudo perder, de um receio de riscos totais em perigosas confrontações e em brutais disputas. Forçando um pouco a nota, atrever-nos-íamos a afirmar que no início era a guerra e a retaliação. Do ponto de vista evolutivo, a reciprocidade instala-se porque há memória do conflito e porque há sensação clara dos riscos em que se pode incorrer se não formos capazes de domar as paixões. Nesta acepção, a reciprocidade não corresponde nem ao altruísmo incondicional nem a uma cooperação ou a uma solidariedade genuínas. Ela não é senão a resposta condicionada a uma situação não desejada, mas que pode sempre ser vista como um sub óptimo, uma abdicação de um privilégio inicial ou de uma prerrogativa que se preferiria manter. É neste terreno que se joga a beleza do argumento da reciprocidade: abdicando do máximo para conquistar o possível, obtém-se uma situação que acaba por produzir bons resultados e situações estáveis. Como é bem evidente, Hobbes parece ser o mais perfeito dos teóricos da reciprocidade.

A mesma perspectiva evolutiva da reciprocidade permite uma leitura simples: o comércio instala-se porque produz mais vantagens do que o roubo; a troca é mais segura do que o assalto. O surgimento da moeda nada mais faz do que mediatizar o que era imediato, permitindo que a reciprocação opere à distância e sem necessidade de um encontro social e de uma relação face a face entre os intervenientes na troca. A versão de reciprocação apresentada por psicólogos evolucionistas e por Vernon Smith é de um biologismo radical que retira quase toda a força à presença de elementos culturais. A reciprocidade é vista como um módulo intelectual que pode estar intacto ou limitado. "(...) Muitos indivíduos estão programados para trocas sociais repetidas. Isto faz parte dos seus instintos naturais. Na repetição dos jogos a que chamamos "vida", ter uma reputação de fazer favores e de os devolver serve o interesse próprio de cada um (...)" (Vernon Smith, 1998: 11).

Na tentativa de explicar os desvios existentes entre as previsões que a teoria dos jogos apresenta para jogos de *ultimatum* e de ditador, Vernon Smith avança com uma

⁵⁰ De qualquer modo, mesmo em contextos de análise evolutiva da reciprocidade, autores há que discutem as hipótese de sucesso de actores vingativos e sublinham até que ponto estas acções podem causar, no longo-prazo, comportamentos justos. Huck e Oechssler (1998) são um bom exemplo dessa linha de raciocínio, divergindo substancialmente da maioria dos seus colegas, pelo facto de usarem uma abordagem evolutiva indirecta (*op. cit.*, 9-10), isto é, em vez de assumirem a existência de actores com estratégias simples, fixas e pré programadas (aquilo a que chamam a abordagem evolutiva directa), consideram actores com capacidade de reacção racional às alterações ambientais e ao estado do sistema. Como é fácil de perceber, este tipo de abordagem aproxima-se mais de um verdadeiro modelo de reciprocidade ao não postular uma rigidez de acção. Da mesma forma, a sua consideração de que o comportamento de punição não deve ser avaliado em termos absolutos, mas em termos relativos alerta-nos de forma significativa, para o facto de os modelos de reciprocidade deverem

explicação que não corresponde de forma estrita à lógica da reciprocidade, nem aos ditames da equidade e da justiça. Segundo ele, as divisões igualitárias ou equitativas podem resultar de o proponente não estar certo da legitimidade dos seus direitos de propriedade.⁵¹ A ambiguidade relativamente a estes direitos fá-lo optar por uma distribuição menos interesseira e mais centrada no outro, mesmo sem a existência de motivações altruístas, de desejos estratégicos ou de intenções de reciprocidade (*op. cit.*, 13).⁵²

A abordagem de Hoffman, McCabe e Smith (1998) tende a transformar a reciprocidade num instinto natural que é usado sempre que as condições são "normais" e que só é abandonado quando se verifica uma punição de comportamentos de reciprocidade. Assim sendo, a reciprocidade estará mais ou menos desenvolvida nos humanos, consoante o grau de desenvolvimento dos módulos mentais que lidam directamente com problemas de relação social. Qualquer afecção da amígdala terá como consequência a redução do potencial de reciprocidade do indivíduo e a sua entrada numa série de sequências comportamentais erráticas. Do mesmo modo, o reciprocador possui uma habilidade ou capacidade natural para a leitura da mente dos outros com quem interage, inferindo facilmente das suas palavras e acções, os estados mentais que os caracterizam. Esta abordagem que desloca o tópico da reciprocidade da relação para o estado mental e para o grau de desenvolvimento dos referidos módulos mentais, transforma a ausência de reciprocidade numa patologia comparável ao autismo. Existe no não reciprocador uma desordem que o afasta do cânone ou da normalidade. Se não recíproco é porque possui uma lesão qualquer que me impede de exercer essa capacidade.

Tal como o Phineas Gage estudado por Damásio (1994), os não reciprocadores sofreram um qualquer choque traumático que lhes mitigou as hipóteses de reciprocidade. O

considerar primordialmente as comparações relevantes e não os ganhos absolutos. O combate à ilusão quantitativista é parte integral das preocupações de quem quer esboçar uma teoria da reciprocidade.

⁵¹ Um conceito oriundo da psicologia evolutiva e desenvolvido por Vernon Smith (1998) oferece uma explicação para o porquê de as ofertas do proponente se alterarem consoante este seja ou não detentor de direitos de propriedade e em função de o mesmo se passar com o respondente. Assim, é um facto que consistentemente se verifica que, no caso de o proponente possuir direitos de propriedade, a sua oferta baixa significativamente, enquanto que no caso de ser o respondente a gozar desses direitos, o proponente tende a aumentar a sua oferta. Smith adianta que o conceito de *mindreading* permite o entendimento desta situação. Trata-se de um processo mental que me permite presumir as reacções dos outros a partir da consciência dos seus comportamentos. O processo de *mindreading* leva a que o proponente que detém direitos de propriedade tenda a considerar que o respondente os valoriza (porque ele próprio os valoriza) e assim oferecer menos e que o proponente que sabe que o respondente possui direitos de propriedade ofereça mais, porque teme que, caso contrário, o respondente recuse liminarmente a oferta. Na verdade, Smith "mentaliza" excessivamente um processo que é tipicamente um mecanismo social de reciprocidade e o produto de uma definição comumente aceite de normas de equidade.

O estudo, desenvolvido por Smith, pretende testar a hipótese de os direitos de propriedade influenciarem os resultados de um jogo de confiança-reciprocidade, ao mesmo tempo que testa a presença de um princípio de equidade subjacente ao comportamento dos sujeitos experimentais (em detrimento do mais nebuloso princípio do *mindreading*). A experiência confirma a hipótese de os direitos de propriedade influenciarem fortemente a alocação das distribuições num jogo de *ultimatum* e apoiando a hipótese de a razão subjacente ser encontrada em normas de equidade e não em modelizações de *mindreading*, ou seja, a comparação dos rácios é mais significativa do que a antecipação da reacção dos outros. Os autores notam a presença de decisões unilaterais de equidade por parte dos proponentes (*trustors*), mesmo na ausência de verdadeiros direitos por parte dos respondentes (*trustees*).

papel da cultura é activar ou despertar estas tendências inatas e dar-lhes uma das miríades de formas possíveis: a reciprocidade é universal, mas a cultura é infinitamente variável (*op. cit.*, 337). Se a reciprocidade é uma estratégia que "paga", então desenvolvem-se normas culturais destinadas a especificar as modalidades que a reciprocidade assumirá (*op. cit.*, 336). Esta é uma abordagem que rompe com a tradição económica de postular o auto-interesse como ponto de partida da reflexão. Naturalizando a reciprocidade, torna-se óbvio que o actor económico é muito mais um *homo reciprocans* do que um *homo oeconomicus*. Em qualquer dos casos, o argumento da reciprocação usado por muitos economistas experimentais enferma de, pelo menos dois vícios lógicos. Em primeiro lugar, a reciprocidade sobrevive porque é funcional e é funcional porque sobrevive (o que nos empurra para o campo da circularidade e da tautologia); em segundo lugar os actores sociais comportam-se reciprocamente porque está na sua natureza fazê-lo, mas também porque a reciprocidade confere vantagens a quem a pratica, ao contrário do que a Teoria dos Jogos afirmaria. Ora, se a reciprocidade é natural, ela não necessita de ser apoiada por mecanismos institucionais de punição-recompensa (que são típicos dos modelos evolucionistas); se ela é inteiramente cultural e socialmente construída, então deveria observar-se menos reciprocação em contextos onde o controlo social e a visibilidade do agente são nulos.

Proposição 10: A reciprocidade é uma prática de charneira entre o mundo natural e o mundo cultural. Ela é suficientemente generalizada para ser considerada universal e natural, mas assume feições particulares que só podem ser explicadas por referência a experiências culturais específicas de cada sociedade. A reciprocidade é um sistema paradoxal onde a resposta sub-ótima condicionada por situações sociais emergentes gera efeitos de estabilização contra-intuitivos.

Segundo Trivers, de Vos *et al.* (2000) fazem equivaler cooperação e altruísmo recíproco, mas procuram sair do espartilho analítico dos continuadores do esforço de Trivers, evitando reduzir o tratamento da questão à utilização de jogos iterativos de Dilema do Prisioneiro. Se o dilema do prisioneiro só oferece duas hipóteses: cooperar ou não cooperar, de Vos e os colaboradores procuram um desenho experimental que ofereça mais alternativas, nomeadamente a hipótese do *exit* hirschmaniano (*cf.* Hirschman, s.d.) ou a recusa de interagir (soluções que não se afastam muito de uma formalização de Teoria de Jogos). Mas, principalmente, estes autores buscam um quadro experimental que permita a própria selecção do outro, em vez de circunscreverem a interacção a uma escolha prévia na qual os jogadores não tiveram intervenção directa. O modelo desenvolvido por de Vos e Zeggelink (1994, 1997) e a que chamam SEM (*Social Evolution Model*) é uma tentativa de ultrapassar os impasses da Teoria dos Jogos, oferecendo as referidas hipóteses de

⁵² O desenvolvimento da ideia de que a reciprocidade conduz necessariamente à discussão dos direitos de propriedade pode ser encontrado também em Hoffman, McCabe e Smith, 1998).

recusa/*exit*, mas também de selecção e disponibilidade de informação sobre os outros.⁵³ Contudo, a dimensão mais significativa do modelo de de Vos e Zeggelink é a sua definição de reciprocidade que, ao contrário da maioria dos modelos baseados em jogos de dilema do prisioneiro, possui um elemento coincidente com a nossa própria definição do conceito, na medida em que sublinha a importância do hiato temporal: "(...) a reciprocidade é modelizada como uma troca retardada de ajuda custosa que é lucrativa para ambos os parceiros, depois da troca ter sido completada".

O altruísmo recíproco resulta de uma necessidade de ajuda e de as condições de sobrevivência de cada um dependerem largamente das ajudas do(s) outro(s). O modelo SEM é relevante porque estabelece uma diferenciação geralmente não discutida na Teoria de Jogos: a recusa de ajuda/cooperação não corresponde necessariamente a uma estratégia de *free riding* ou de *defect*, antes podendo indicar uma incapacidade momentânea de cooperar. Assim, uma verdadeira *defection* só pode ser registada quando não existem desculpas válidas. Pese embora a relevância desta distinção entre recusa e *defection*, permanece a dificuldade de operacionalizar essa diferença sem se ficar refém de uma apresentação hipócrita por parte daquele que não reciproca. Na verdade, uma aferição perfeita da diferença necessitaria de um espectador onisciente capaz de descortinar todas as intenções dos actores sociais. Confiar na apresentação que quem reciproca (ou não) faz das suas hipóteses é ficar na dependência dos registos mistificantes.

No seu artigo de 1997, de Vos e Zeggerlink apresentam um modelo a que chamam "*Keeping Books Balanced*" que define um tipo de reciprocidade equilibrada que é curioso. Cada actor social necessitado pede aleatoriamente ajuda a outro, a menos que exista(m) outro(s) com dívidas para como ele. Se alguém tiver essa dívida, será escolhido e, no caso de os devedores serem vários, ele escolhe o que tiver uma dívida maior. Se o valor da dívida for semelhante para dois ou mais indivíduos, ele escolhe o que mais o ajudou no passado ou decide aleatoriamente. Para quem concede ajuda, a situação é diferente. Ele recusa ajuda sempre que o outro esteja em dívida para consigo (aquilo a que chamamos o princípio memorial de *alternância* dos sistemas de reciprocidade) e em caso de a ajuda ser pedida por quem não tem dívidas, ele ajuda aquele a quem mais deve. No caso de haver dois ou mais na mesma situação, ele ajuda aquele a quem ajudou mais frequentemente e, se a dívida persistir, escolhe aleatoriamente. Esta estratégia é definida por duas características fundamentais: um indivíduo A que trocou ajudas recíprocas com B e que ajudou C sem contrapartida, pede prioritariamente ajuda a C, mesmo tendo a memória da cooperação de B. Por outro lado, a cooperação só se estabelece na condição de haver *alternância* no papel de ajudante e de ajudado. Cada actor social procura um rácio de um entre os papéis de ajudante e de ajudado.

Esta condição de reciprocidade só se desenvolve em casos de penúria extrema e em quadros populacionais reduzidos, ou seja, a reciprocidade totalmente balanceada só parece

⁵³ O modelo SEM impede que quem estiver em situação de dificuldade possa ajudar. A sua acentuação da interacção prioritária com os *old-partners* parece favorecer uma versão nepótica e autárcica da

ser compatível com baixas densidades e com possibilidades materiais de proceder a uma contabilização mental segura das vezes em que se ajuda e se é ajudado. Por outro lado, este modelo pressupõe que os recursos e disponibilidades dos actores sociais são semelhantes, o que os coloca sob o mesmo fardo da necessidade de ajuda. A existência de actores sociais mais dotados de recursos e de meios tornaria inviável qualquer troca de ajudas e, dado o desenho do modelo, equivaleria a não haver reciprocidade porque o mais dotado nunca pediria ajuda e, ao não pedir, nunca se colocaria (dada a exigência de *alternância*) na situação de dar. É evidente que este modelo nos conduz a um impasse, a menos que consideremos que as ajudas em consideração sejam de natureza muito diferente. Só assim será possível reconciliar o modelo de "*Keeping the Books Balanced*" com a assimetria no interior de uma população.

Proposição 11: A reciprocidade estabelece-se prioritariamente em contextos de baixo volume social, onde existe inter-conhecimento entre os participantes e onde é fácil estabelecer um princípio de alternância sequencial entre ofertas e contra-ofertas e onde cada hiato doador de significação pode ser entendido como um mecanismo de refinamento e de adensamento social e não como recusa do laço social.

Commitment é o nome do segundo modelo lançado por de Vos e Zeggerlink.⁵⁴ Nesta estratégia, o comportamento de ajuda difere marcadamente da estratégia anterior. Assim, o jogador a quem é pedida ajuda avalia se recebeu ou não recebeu ajuda dessa mesma pessoa anteriormente. Ele ajuda uma pessoa que o ajudou e fá-lo repetidamente, sem necessidade de *alternâncias* ou de reembolsos permanentes. No caso de haver mais pedidos, ele escolhe aquele que provém de quem o ajudou mais vezes. E, no caso, de haver mais do que um na mesma situação, escolhe aquele relativamente a quem está mais endividado. Esta estratégia assume a constituição de laços privilegiados com quem se manteve uma relação de ajuda. No caso de o pedido vir de quem nunca o ajudou antes, ele auxilia aquele a quem nunca auxiliou e, sempre que o pedido venha de quem nunca reciprocou a sua ajuda, ele recusa qualquer contribuição. Deste modo a ajuda na estratégia de *commitment* é caracterizada por uma ajuda incondicional no caso de haver uma recepção original de ajuda, independentemente de qualquer consideração de montantes ou de regras de *alternância*. Quanto ao pedido de ajuda, ele dirige-se prioritariamente para quem o ajudou no passado de forma mais frequente e, no caso de vários estarem na mesma situação,

reciprocidade.

⁵⁴ O conceito de *commitment* usado por Frank difere do mesmo conceito nas mãos de de Vos *et al.* (s.d.). Se para Frank, *commitment* equivale a uma ligação emocional a uma linha de conduta por parte de um actor social que, ainda que de forma inconsciente, transmite esse empenhamento a outros, para de Vos *et al.* *commitment* é apenas uma ligação emocional a uma pessoa da qual se recebeu ajuda, situação que corresponde ao emergir de uma valorização de uma relação social (*cf.* de Vos *et al.*, 2000.: 26: n.9).

dirige-se para os que lhe devem mais. Se não ajudou ninguém no passado, escolhe quem nunca o ajudou e, no limite, decide aleatoriamente.

O modelo de *commitment* apresenta duas características que o tornam apreciável para uma teoria da reciprocidade: oferece memória aos jogadores e atribui-lhes a capacidade de perceber a identidade daqueles com quem interage. A simulação evolutiva desenvolvida por de Vos *et al.* (2000) estabelece uma sessão de 30 encontros sociais que replicam uma geração e em que cada elemento que não seja ajudado num dos encontros sociais morrerá. Os autores consideram que a sua escolha de populações reduzidas (30 ou 50 elementos) não deve ser considerada uma limitação do seu estudo porque os resultados pretendem provar sobretudo como nasceu o comportamento de altruísmo recíproco em populações de caçadores, ou seja, a sua preocupação é evolutiva, pretendendo marcar como, sob que condições e com que limiares de participação, pode evoluir uma estratégia cooperativa. Depois de ultrapassado o limiar de penetração (em qualquer dos casos, pelo menos dois cooperantes), uma população alargada favorece o *commitment*, desde que as condições de sobrevivência sejam duras. Em todo o caso, a entrada um a um de cooperantes nunca resulta numa dominação dos mesmos. Só a entrada conjunta permite a sua implantação num grupo, ainda que nunca de forma dominante. Será de considerar que o simples facto de haver uma interacção no passado é um bom preditor de uma interacção futura.

Proposição 12: A reciprocidade não é nem uma estratégia fixa, nem um programa mental pré-desenhado. A reciprocidade implica capacidades de discriminação de actores sociais e de situações relevantes, num quadro em que os tipos de resposta obedecem em exclusivo às cadeias de eventos que definem a situação criada. A resposta em $t+2$ é sempre causada por acontecimentos em $t+1$. A dimensão estratégica (em função da racionalidade e dos jogos de expectativas) não está ausente dos fenómenos de reciprocidade, mas submete-se à lógica memorial. A prevalência dos comportamentos recíprocos no interior de uma sociedade deriva da massa crítica de reciprocantes no seu seio.

Carmichael e MacLeod (1996: 2-3) retomam o famoso modelo de Axelrod e sublinham que a convenção social da dádiva é um replicador que actua da mesma forma que um gene num modelo de evolução. Os autores consideram, no entanto, que a estratégia do *tit for tat* é demasiado confiante e, em contextos onde existe a hipótese de romper facilmente uma relação e iniciar outra, será uma linha de acção que cai facilmente nas garras de estratégias em que a não cooperação é a decisão inicial do adversário que, de imediato, rompe a relação, não dando sequer tempo para uma resposta retaliatória. É neste sentido que uma estratégia "desconfiar dos estrangeiros" pode ter uma importância evolutiva considerável. O que é notável é que esta estratégia de baixa confiança e de pequeno intuito cooperativo, orientada por uma xenofobia de cautela, acabe por permitir o desenvolvimento

de uma lógica de troca de dons e de cooperação entre estrangeiros. Na verdade, a má reacção à entrada de estrangeiros é antecipada por esse estrangeiro que encontra, num dom de abertura relacional, a melhor forma de quebrar o gelo e a desconfiança, gerando uma relação amigável. Num contexto como este, um parasita social pararia para pensar duas vezes, antes de se mostrar oportunista. A razão é simples! Enquanto que um cooperador oferece uma vez na abertura de uma relação e coopera daí em diante; um batoteiro social teria que investir em novos dons sempre que desejasse estabelecer uma nova relação social. Daí que a estratégia da abertura relacional com um dom seja a forma de garantir reciprocidades futuras sem necessidade de provas e exames constantes à intencionalidade cooperante de cada um. A instituição do dom baixa a rendibilidade do parasitismo.

Será de salientar que esta "descoberta" dos economistas experimentais e para qual Carmichael e MacLeod apresentam uma formalização sofisticada, nada mais é do que o retomar dos rituais de *xenia* (hospitalidade) para os quais valeria a pena dedicar uma atenção particular a partir da discussão (parafraseando Finley) do mundo de Ulisses. A diferença reside no facto de Carmichael e MacLeod se situarem assumidamente no campo dos defensores da tese de que o dom confere vantagens evolutivas e que a sobrevivência da prática demonstra a robustez do seu sistema imunitário. Por outro lado, se do ponto de vista da eficiência estrita, um presente é ineficiente porque custa mais ao dador do que o valor que lhe é atribuído por quem recebe, do ponto de vista social, ele é uma forma de curvar, reduzir ou mesmo eliminar parte importante dos custos de transacção. O modelo de Carmichael e MacLeod oferece ainda outra vantagem relativamente aos modelos de Axelrod (1984) e de Maskin (1993), na medida em que considera que a capacidade de comunicação não facilita a cooperação porque os parasitas podem facilmente imitar os sinais de cooperação que induzem respostas positivas por parte dos seus parceiros relacionais.

Proposição 13: A reciprocidade é uma forma de curvar o oportunismo e o parasitismo social, na medida em que fomenta relações continuadas e estabelece uma desconfiança relativamente a estrangeiros. A dimensão paroquial da reciprocidade pode ser curvada por uma lógica de dom por parte do recém-chegado que, assim, conquista um espaço de confiança.

Um dos cenários habituais nos testes à reciprocidade em contextos evolutivos envolve transferências intergeracionais.⁵⁵ Este tipo de transferências sublinha a dimensão sequencial da reciprocidade e permite visualizar os modelos de resposta a dons recebidos não por parte de indivíduos particulares, mas por simulação de populações. Está neste caso o modelo de Van der Heijden *et al.* (1995). Estes autores compreendem bem que as transferências intergeracionais e as sequências memoriais aí presentes são um teste robusto à hipótese da reciprocidade, mas o desenho experimental que desenvolvem mina por

completo esse desiderato porque apenas submetem ao crivo da observação situações de transferências unilaterais de uma geração mais nova para uma mais velha. Testar a reciprocidade implica sempre testar as reacções bilaterais, mesmo que a relação estabelecida seja fortemente assimétrica. A reciprocidade aqui testada é de um outro tipo (mais estratégico): cada geração contribui para a anterior na expectativa que isso crie um mecanismo de memória social que a favoreça no momento geracional seguinte e lhe permita usufruir dos mesmos benefícios. Estamos aqui confrontados com uma reciprocidade de expectativas que envolve não as trocas directas entre duas gerações que coexistem no espaço e no tempo, mas uma triangulação de reciprocidade em que o beneficiário em t desaparece em $t+1$ e onde o contribuinte em t se torna beneficiário em $t+1$, por acção de uma geração que será, por sua vez, recebedora líquida em $t+2$ e assim sucessivamente.

Nesta situação, a penalização por incumprimento de um contrato social implícito de solidariedade é feita não pela geração que não recebeu a compensação pelo seu esforço prévio, mas por uma geração subsequente que retalia sobre a geração anterior à sua.⁵⁶ A um outro nível, este tipo de experiências oferece um problema adicional: a finitude do jogo oferece hipóteses à última geração de não reciprocitar e assim colher os benefícios da sua acção sem receio de punição pela geração subsequente, elemento que retira obviamente realismo à experimentação. Adicionalmente, estes jogos sequencias são dominados por dois efeitos que moldam a interacção, mas que são difíceis de distinguir: a reputação e a aprendizagem/experiência. Se os últimos são muito importantes nos primeiros lances e os primeiros são fundamentais na definição das últimas jogadas, permanece a questão de não existirem metodologias aceitáveis de distinguir experimentalmente um efeito do outro (*cf. op. cit.* 7, n.7). Com este desenho experimental, torna-se fácil perceber o porquê de os autores não encontrarem qualquer evidência que sugira a presença da reciprocidade na dinâmica intergeracional.

Fabra (1993) conduz uma simulação de modo a tornear um problema encontrado por muitos investigadores: a presença de múltiplos equilíbrios em jogos infinitamente repetidos. Para tanto, recorre a um modelo matemático de evolução (desenvolvido no campo da Biologia) chamado *Replicator Dynamic*. Neste jogo (*op. cit.* 1), pressupõe-se a existência de uma vasta população de jogadores, estando cada um deles dotado de uma estratégia particular. Cada jogador vive uma vida que corresponde à disputa de jogos, cria descendência que o replica totalmente e, de seguida, morre. Cada geração depende dos níveis de sucesso⁵⁷ particular dos jogadores da geração anterior. Esta dinâmica implica que a presença de tipos diversos de jogadores depende do sucesso relativo dos seus antecessores das gerações anteriores e também implica que haja alterações na importância

⁵⁵ Para uma explicação evolutiva dos padrões de relações intergeracionais veja-se Linster (1998). Para uma aplicação do conceito de reciprocidade a alguns jogos de transferências geracionais, veja-se Lagerlöf (1997).

⁵⁶ Johnson *et al.* (1999) conduzem também um jogo de dom intergeracional em que a punição dos jovens *free riders* não é dada pela geração anterior, mas pela geração subsequente, facto que pressupõe obviamente informações sobre a história das interacções geracionais.

⁵⁷ O sucesso é mensurável pelo número de descendentes que são legados à geração seguinte.

relativa de cada espécie, consoante esse mesmo sucesso anterior. Sendo impossível reproduzir no jogo toda a panóplia de estratégias existentes no mundo real, Fabra introduz um critério limitador das estratégias, de modo a que a experiência possa ser melhor conduzida. O critério encontrado é o da memória finita dos jogadores, ou seja, uma limitação de racionalidade. Embora este não seja um critério isento de críticas, permite ao autor avançar na sua simulação, tendo concluído que a maior parte dos jogos simétricos e assimétricos, envolvendo dois jogadores e duas matrizes, possui um único ponto de equilíbrio sempre que os jogadores são caracterizados por lembrança limitada. Nesse equilíbrio único acontecem quer trocas de favores, quer maximização de curto prazo, quer ainda um resultado irracional. Fabra conclui de forma categórica e darwinística que só os mais aptos sobrevivem e, acrescentaríamos nós, sobrevivem porque são os mais aptos e são os mais aptos porque sobreviveram.

Por seu lado, Guttman (2000) pretende provar a estabilidade de um comportamento de reciprocidade e endogenizar o gosto pela reciprocidade nos modelos económicos. Com base numa simulação, constrói um modelo de evolução social que coloca em liça um reciprocador (definido por ele alguém que prefere uma solução cooperar-cooperar num dilema do prisioneiro) *versus* um oportunista (alguém que prefere explorar o seu adversário, jogando fuga enquanto o outro joga cooperação). Guttman demonstra que com encontros repetidos, mas aleatórios e onde a probabilidade de repetir uma interacção é baixa (dado consistente com a simulação dos encontros sociais numa metrópole contemporânea), o resultado dos encontros face a face de reciprocadores e de oportunistas tenderá para o triunfo dos reciprocadores (leia-se vantagem evolutiva e expulsão dos oportunistas), na condição de estes terem a possibilidade de identificar os seus opositores, ou seja, só com discriminação e reputação é que os reciprocadores triunfam na luta evolutiva de forma completa. No entanto, mesmo na ausência desta capacidade de identificação, Guttman considera que o reciprocador sobrevive porque é racional e só coopera quando espera que o seu opositor coopere. Vale esta afirmação por dizer que a reciprocidade não é nem incondicional nem uma simples resposta a movimentos anteriores (ainda que protagonizados por outros actores sociais, uma vez que a repetição da interacção com o mesmo sujeito possui uma probabilidade quase nula de ocorrência), orientando-se sobretudo para as expectativas em torno do comportamento que se imagina que o outro tenha.

Proposição 14: A reciprocidade implica uma capacidade de discriminação e de identificação do(s) outro(s) com quem se estabelece uma relação social, variando a interacção estabelecida, a intensidade da resposta dada, a alimentação das cadeias sequenciais e o tipo de transacção estabelecido em função da aprendizagem, da experiência e das auréolas de reputação dos intervenientes.

Reciprocidade, Economia Internacional e Mercados

No discurso económico, a prevalência das trocas baseadas em modelos de dom ou de reciprocidade deixou de ser considerada um elemento estranho e um mero resquício primitivista para passar a ser um tema susceptível de tratamento pormenorizado e justificável em diferentes planos. Ainda assim, o abandono da tese primitivista leva quase sempre à sua substituição por uma tese de subdesenvolvimento ou, se se quiser, de atraso. Se, numa primeira leitura, as teses da reciprocidade deveriam ser um campo privilegiado da reflexão dos antropólogos entretidos na análise dos aborígenes de uma qualquer zona remota do globo, a segunda leitura apenas manifestaria uma preocupação com a sobrevivência da prática em sociedades que não haviam percorrido todo o caminho na direcção da total mercantilização das trocas. Subjacentes a esta ideia, estão patentes duas linhas de reflexão fundamentais. Em primeiro lugar, o mercado é mais eficiente e o seu anonimato proporciona vantagens para todos os actores sociais envolvidos no processo; em segundo lugar, a instalação e desenvolvimento dos mecanismos mercantis tende a expulsar as práticas de reciprocidade e a conduzi-las a zonas intersticiais ou residuais do mundo económico. Quando muito, as práticas poderão sobreviver em contextos familiares ou em situações limite em que as relações emocionais quentes são predominantes. Por outro lado, o discurso económico, ao tratar o tópico da reciprocidade, tende a vê-lo como uma questão de bilateralismo que, no limite, funciona como uma dinâmica proteccionista ou de conluio. Falar de reciprocidade significaria falar de acordos particularísticos que se eximem à lei geral e que beneficiariam os contratantes em detrimento da sociedade global. A reciprocidade não seria apenas um arcaísmo a substituir por práticas mais eficientes e mais justas como também seria potencialmente uma forma extra legal de resolver problemas de índole económica e social.

Esta consideração obriga-nos a um pequeno desvio na nossa argumentação, de modo a dar conta de uma das mais tradicionais e produtivas áreas de reflexão económica sobre a reciprocidade: o Comércio Internacional. Arndt (1994, 1995), Bhagwati e Irwin (1987) e Frank (1978), são bons exemplos daquela que era uma das visões dominantes de leitura da reciprocidade por parte dos economistas até meados dos anos 90. A reciprocidade era equacionada, nos domínios da Economia Internacional, como um contraponto à liberalização incondicional das trocas. A reciprocidade assumia-se como nada mais do que um instrumento político-económico de concessões bilaterais, num quadro de troca que tenderia a prejudicar terceiros e não a fomentar a liberdade generalizada do comércio. Assim, a reciprocidade era tão só uma forma mitigada de liberalização, em que os pares de elementos envolvidos trocavam favores em detrimento de terceiros. De qualquer dos modos, ainda que comum, esta prática causava algumas perplexidades. Em primeiro lugar, se a teoria económica postulava a existência de vantagens na remoção integral de barreiras comerciais e alfandegárias por que é que muitos países insistiam em acordos comerciais explicitamente moldados pelo princípio da reciprocidade, leia-se trocas com concessão de favores? A

segunda perplexidade sentida resultava do facto de não se encontrar uma generalização da prática da reciprocidade a todos os países, sendo mesmo de salientar que muitas nações, especialmente da zona do Pacífico e da Ásia, tinham promovido, ao longo das décadas de 70 e de 80, uma liberalização unilateral do comércio.

Na área do Comércio Internacional não existe uma definição única de reciprocidade. Na verdade, abundam as definições contraditórias do conceito (*cf. Kashlak et al., 1998: 287*): comércio mútuo não explicado pelo acaso ou por meras vantagens de custo (Blair, 1976); prática simples de fazer comércio com quem faz comércio conosco (Withered, 1980); limitação das importações provenientes de países externos que limitam as nossas exportações (Pinto, 1986); retorno de serviço por serviço ou prática de *tit for tat*, ou seja, cooperação seguida de réplica do comportamento do outro nas jogadas seguintes (Parkhe, 1993); modo de assegurar a cooperação de longo-prazo pela acção do mecanismo recompensa-penalização entre parceiros comerciais (Kogut, 1989). Em qualquer dos casos, as definições prevalecentes entre os analistas do Comércio Internacional privilegiam a dimensão simétrica da reciprocidade e observam-na como uma relação entre iguais. Kashlak *et al., 1998: 288-291*) definem um modelo de reciprocidade que contempla quatro variáveis: distância cultural, variável manifestamente influenciada pelos trabalhos de Hofstede (o seu aumento influi negativamente na reciprocidade); proximidade económica (a redução do diferencial económico entre dois países leva a um reforço das relações recíprocas); risco relativo do país (a redução do risco percebido, o que vale por uma maior proximidade política, influi positivamente no potencial de reciprocidade) e mecanismos de governo (sempre que o governo da empresa que se relaciona internacionalmente pode intervir de forma a mitigar o oportunismo do hospedeiro, a reciprocidade será facilitada).

Historicamente, a política de reciprocidade assumiu-se como uma tentativa de manter transacções comerciais equitativas, mas não livres (Arndt, 1994: 261), ou seja, o sistema de reciprocidade comercial baseia-se ou numa ideia de bilateralismo (troca por troca de favores) ou numa ideia de triangulação (o que está, aliás, expresso no *Ford-McCumber Act* de 1922, pelo qual o governo dos Estados Unidos garantia que nenhum país estrangeiro poderia conceder benefícios tarifários a um terceiro país sem os conceder também aos Estados Unidos). O próprio preâmbulo do GATT menciona expressamente a reciprocidade como um princípio de vantagem mútua, de acordo com uma linha de reduções paralelas e bilaterais de direitos conducente a uma generalização do comércio livre e à constituição de um sistema mundial de trocas multilaterais livres (Bagwell e Staiger, 1997: 1). Ou seja, o preâmbulo do GATT e o seu artigo 28 estabelecem a reciprocidade como uma forma propedêutica do comércio mundial livre. Trata-se de considerar a reciprocidade como uma primeira fase (mais modesta e menos ambiciosa) na longa caminhada para o derrube de todas as fronteiras a um comércio mundial sem restrições. Começando com pares de países que baixavam a guarda à imposição de direitos, a reciprocidade, por triangulações sucessivas, acabaria por dar lugar a uma generalização da liberdade contratual inter estatal.

A reciprocidade equivalia a uma eliminação dos tratamentos discriminatórios. De uma certa forma, o *fair* dos séculos XVIII e XIX daria origem ao *free* da segunda metade do século XX. Seja como for, este cenário de reciprocidade entrou em choque com uma outra aceção em que predomina a lógica do *tit for tat*, como é o caso das relações bilaterais entre Estados Unidos e Japão e onde cada passo é replicado pelo parceiro comercial (transformado e generalizadamente visto como um inimigo potencial). No Comércio Internacional, tal como na Política Internacional, a dinâmica das transacções recíprocas parece dominada pela lógica schmittiana do *friend-foe*. Por outro lado, a reciprocidade pode também desenvolver-se num quadro de total assimetria, sendo aí notória a concessão de vantagens comerciais a países mais desfavorecidos, mas à custa de uma dependência económica empobrecedora. Estes países aceitam termos de troca que, no limite, lhes serão desfavoráveis quer por perpetuarem uma relação de subserviência quer por forçarem uma especialização comprometedora. Todos os autores que se dedicam à análise da troca desigual ou dos sistemas de penetração capitalista não farão outra coisa do que denunciar esta situação.

A um outro nível, a reciprocidade (ou a ameaça do seu uso) pode funcionar como um elemento de dissuasão à fuga ao cumprimento de acordos. A ameaça mais ou menos velada da retaliação comercial ou alfandegária, por incumprimento de determinados clausulados, tem o condão de assegurar que todos obedeçam ao estabelecido. A reciprocidade seria aqui, mais um instrumento de ordenamento extra-legal do que uma forma estatutária de garantir o cumprimento de contratos ou acordos. Também aqui se revela o potencial de duplicidade que encontramos em todos os sistemas recíprocos: a troca de concessões e favores pode, em casos particulares de incumprimento ou recusa de alimentação da relação estabelecida, degenerar em conflito aberto entre os parceiros, com um longo cortejo de guerras comerciais e imposição de medidas retaliatórias à entrada de produtos estrangeiros. Os produtores parecem favorecer uma política de reciprocidade (proteccionista), enquanto que os serviços financeiros parecem favorecer a sua abolição (livre cambismo). Também aqui, a prática da reciprocidade se assemelha a um arcaísmo e a uma forma destinada a ser ultrapassada pelos desenvolvimentos de um sistema que se globaliza.

Proposição 15: A reciprocidade é uma solução minimalista possível que se assume como forma propedêutica de relações sociais mais elaboradas e que deriva o seu poder da capacidade de dissuadir quaisquer fugas a acordos celebrados. A capacidade de dissuasão resulta da dinâmica interna da relação e não de elementos exteriores de penalização.

Por seu lado, Bagwell e Staiger (1997) consideram que existem poucas provas de que o princípio da reciprocidade possa produzir acordos comerciais multilaterais eficientes na presença de acordos preferenciais, uma vez que estes constituem uma ameaça ao sistema multilateral actualmente existente. Para estes autores, os governos podem obter benefícios mútuos, derivados de acordos comerciais recíprocos, apenas no caso de as políticas

comerciais unilaterais serem motivadas pela sua capacidade de afectar os termos de troca. A reciprocidade é definida, neste quadro, como a) um equilíbrio de concessões; b) resultante da liberdade contratual dos proponentes; c) num processo que produz vantagens mútuas; d) levando em linha de conta as necessidades individuais dos contratantes. A prática da reciprocidade baseia-se num substrato mercantilista arraigado no mais profundo da sabedoria popular (e manifesta no GATT) e que considera que as exportações são boas e as importações são más (Arndt, 1994: 259, 264-265 chama-lhe *voodoo economics*) e que leva à consideração de que é positivo um aumento idêntico de importações e exportações. Krugman, 1991 (cit. Bagwell e Staiger (1997: 19-20) chama à definição de reciprocidade presente no GATT, mercantilismo iluminado.

Esta discussão levanta alguns problemas curiosos. Por um lado, a teoria económica tende a considerar que a reciprocidade é evolutivamente estável e que surge mesmo na ausência de meios de imposição exteriores. Por outro lado, considera-se que a reciprocidade é uma política eficiente e estrategicamente sábia para conseguir bons resultados para um determinado grupo limitado de indivíduos. Será que a reciprocidade é um produto evolutivo ou é uma mera imposição política estrategicamente pensada? Será a reciprocidade um mecanismo de restrição do volume do comércio mundial? Bagwell e Staiger (1997) concedem que 1) os governos (agentes motivados por factores políticos e económicos) sofrem o fascínio dos acordos comerciais baseados na reciprocidade porque vêem nela uma forma de eliminação de ineficiências associadas às externalidades dos termos de troca resultantes da fixação unilateral das políticas por parte desses mesmos governos. Uma vez que essa externalidade conduz os governos à restrição exagerada (mais do que eficiente) do comércio, levando em linha de conta as preferências manifestas, a reciprocidade surge como forma capaz de garantir uma expansão do comércio e um resultado mais eficiente; 2) um sistema multilateral baseado na reciprocidade pode fixar um acordo eficiente apenas no caso de aceitar um princípio de não discriminação; 3) as circunstâncias sob as quais um acordo preferencial pode surgir são limitadas. Um sistema multilateral eficiente baseado na reciprocidade pode conter acordos preferenciais e manter-se desde que os membros constituam parceiros de integração natural desejosos de formar uma união aduaneira.

Contrariamente a todas as previsões, a mercantilização generalizada não só não expulsa totalmente as práticas recíprocas como também convive facilmente com elas, numa harmonia que surpreende os mais recalcitrantes. Ainda assim, há uma hipótese explicativa a considerar. Talvez a sobrevivência das práticas recíprocas não dependa tanto das suas virtudes e do seu potencial de eficiência, mas mais de dificuldades, ineficiências, inexactidões, imperfeições e erros momentâneos dos mecanismos de mercado.⁵⁸ Aceitando

⁵⁸ Para uma abordagem do dom e da reciprocidade como formas impuras que permitem o "bom" funcionamento das economias capitalistas, veja-se Dolfma (1998). Seguindo a definição de Hodgson (1995) e de Stanfield e Stanfield (1997), Dolfma (1998: 631) considera que os dons contaminam ou diluem o tipo ideal de capitalismo que é comum à maior parte dos analistas. Contrariamente à transacção mercantil capitalista, vista como tendo o potencial de deteriorar as relações sociais, mas que é simples e incontroversa, o dom, pela sua recusa do imediatismo e pela sua negação do equivalente perfeito, é caracterizado pela sua ambivalência e ambiguidade. Para Dolfma, a evolução

esta tese, poder-se-ia afirmar que a reciprocidade só se instalaria em contextos de crise de mercado e em momentos em que existisse uma dificuldade quer na obtenção de bens quer na sua produção. No caso desta explicação não colher, resta então transitar para uma via de análise mais forte, isto é, caminhar para uma tese que afirma simplesmente que as práticas de reciprocidade podem sobreviver mesmo em quadros em que é manifesta a sua ineficiência ou o seu carácter sub óptimo; em situações em que os actores sociais estão perfeitamente conscientes da irracionalidade (ou limitação da sua racionalidade) das suas escolhas. De acordo com esta última linha de raciocínio, a eficiência está longe de ser um critério de sobrevivência ou de sucesso e há que entender as razões subjacentes ao sucesso da dinâmica da reciprocidade e ao apelo que estas formas exercem sobre aqueles que teimam em se apoiar em transacções recíprocas alimentadas no tempo e no vínculo social, em vez de colherem os benefícios utilitários e orçamentais da transacção mercantil.

É bem evidente que existem explicações sociológicas fortes para esta aparente contradição. Com efeito toda a reflexão da chamada Nova Sociologia Económica (cf. Smelser e Swedberg, 1994), por um lado, e do Novo Institucionalismo Sociológico (cf. Powell e DiMaggio, 1991), por outro, têm dedicado a melhor parte dos seus esforços a provar que, contrariamente ao que pensa a corrente principal do discurso económico, existe uma enorme diferença entre eficiência e sobrevivência, do mesmo modo que as racionalidades dos actores sociais se podem modelar por critérios mais complexos do que o da simples maximização dos ganhos e minimização das perdas ou da maximização da utilidade em função de um simples limite orçamental. Os contributos de autores como Powell e DiMaggio ou Meyer e Rowan, do lado dos novos institucionalistas, e de Granovetter ou Zelizer (entre tantos outros), da parte da sociologia económica, têm provado à sociedade que a legitimidade e o reconhecimento social são mais elementos de sobrevivência organizacional ou de práticas institucionais do que o simples critério de eficiência. Dificilmente se encontram situações perfeitas em que o advento de práticas mais eficientes é, por si só, razão para que a prática se imponha.

Por outro lado, será de salientar que a separação entre uma troca monetarizada e mercantil que conduz à eficiência e uma troca de dons que garante o laço social mas que rouba qualquer hipótese de ganhos de produção e de crescimento, está longe de estar provada. Frequentemente, a troca de dádivas pode ser eficiente e garantir maior qualidade na oferta de bens do que uma troca completamente norteadada pelo espírito do mercado.

recente do sistema capitalista tem sido feita na direcção da purificação, isto é, caminhando para uma ênfase excessiva na motivação monetária dos actores sociais (factor que gerará aquilo a que, mais adiante neste texto, discutiremos sob a designação de *crowding-out*). A monetarização tenderá a anular a confiança geral no seio das organizações e reduzirá a muito pouco a dimensão lúdica do trabalho. Neste ponto, Dolfsma recorre ao exemplo dos jogos de produção de Burawoy, mas dá-lhe um sentido claramente diferente do que era apresentado originalmente por este autor marxista. Os jogos de produção definidos por Burawoy só, parcialmente representam um efectivo gozo ou uma dimensão lúdica do trabalho, antes sendo actuações estratégicas destinadas quer a combater a monotonia e a alienação no seio de um quadro organizacional de exploração e controlo, quer uma forma de manter um auto-desafio constante pela comparação entre a produção de ego e dos seus pares. Burawoy não deixará de referir o quanto estes jogos de produção vão ao encontro do interesse de accionistas e gestores (cf. Burawoy, 1979).

Mesmo as tão propaladas vantagens da escala que seriam apanágio do mercado nem sempre funcionam na perfeição. Falar de reciprocidade em contraponto com o mercado envolve também discutir a diferença entre trocas continuadas de longa duração, alimentadas por normas sociais, valores tidos como fundadores e tradições várias e trocas anónimas, não necessariamente repetidas, e que obedecem apenas à lógica do ganho e do interesse.⁵⁹ Na verdade, esta comparação é redutora. O mercado pode também ele funcionar de acordo com regras não escritas, com base em acordos tácitos e assente em compromissos que subvertem constantemente as leis da oferta e da procura. Do mesmo modo, não se pode afirmar que a troca recíproca implica conhecimento entre as partes enquanto que o mercado é dominado pelo anonimato relacional. Estas formas puras podem ser consideradas como tipos-ideais que nos ajudam na construção das nossas heurísticas, mas não devem ser interpretados como o retrato fiel do que é efectivamente o conjunto de trocas que ocorrem quotidianamente nas nossas sociedades.

Quando consideramos que a reciprocidade se encontra incrustada na maior parte das transacções mercantis, queremos com isto afirmar que as soluções para os problemas diferenciados, que surgem diariamente, e para os quais não existe um conjunto aceite de regras de resolução, dependem dos acordos e arranjos informais que se desenvolvem entre actores sociais que interagem constantemente numa base regular e que encontram entre si formas de ultrapassar os impasses. Estes actores desenvolvem um “deve e haver” contabilístico informal que é criador de obrigações e de dívidas que terão forçosamente de ser pagas. Este universo não se estabelece em paralelo com o mercado ou em *alternativa* a este, antes significa uma garantia para o bom funcionamento do mesmo. Em grande medida, este conjunto de acções que envolvem reciprocidade e que se destinam à resolução de problemas aproxima-se daquilo a que Crozier e Friedberg (1977) chamavam os sistemas de acção concreta. Mesmo nos mercados mais complexos e sofisticados abundam os acordos informais e a dinâmica da reciprocidade. Os preços não se formam num vazio institucional e num espaço sem memória. Por todo o lado, a eficiência estrita é abalada por jogos de interesse, por acordos tácitos que limitam a produção e a restringem a níveis considerados suficientes (*freinage*), por acordos recíprocos de desafio que levam a que cada um jogue consigo e com os outros de forma a atingir uma quota elevada de produção (os famosos jogos de produção de Burawoy).

⁵⁹ Uma outra hipótese considerada amiúde refere que embora reciprocidade e mercado não possam ser vistos como categorias estanque, existem factores que favorecem a preponderância de um ou de outro e que as condições que favorecem o desenvolvimento do mercado marcam o recuo da reciprocidade e vice-versa. O sucesso do mercado está directamente relacionado com a escala e o da reciprocidade está inversamente relacionado com a mesma. Para uma discussão da viabilidade da reciprocidade em pequenos mercados em contraponto com a impossibilidade da sua generalização em grandes mercados, veja-se van de Klundert e van de Ven (1999). O anonimato introduzido pelo grande número; a necessidade de imediatismo na troca; a impossibilidade de registo e de memória de todas as trocas numa base pessoal; o desenvolvimento de códigos e registos tipificados; a mercantilização e alienabilidade dos bens; a total monetarização das trocas; o triunfo do *hic et nunc* sobre o genealógico seriam factores que impossibilitam a propagação de trocas recíprocas em sociedades de grande escala. A colocação de uma ênfase no curto-prazo leva a privilegiar o mercado, mas a colocação da tónica no longo-prazo favorece as trocas recíprocas. Quando os bens são fáceis de obter e largamente

Mesmo nos mercados bolsistas, a formação de preços está longe das regras dos mercados bem comportados e raramente as cotações exprimem os valores fundamentais das empresas cotadas. Hábeis conluios, divulgações estratégicas de informação, trocas de informação sub-reptícia e violadora de leis e códigos são formas que conduzem as cotações para um terreno em que o mercado conta tanto na formação dos preços como as dinâmicas de reciprocidade que se desenvolvem entre os operadores. Queremos com isto afirmar que as provas relativas à existência de uma reciprocidade incrustada nos mecanismos de mercado são muitas e não devem ser entendidas como entraves ao funcionamento do mesmo. Elas são a própria condição de existência e sobrevivência desses mercados. Sem essas expressões de reciprocidade, os mercados seriam dominados por contratos plenos de clausulados, desenhados ao limite, de maneira a garantir todas as eventualidade. As salvaguardas envolveriam custos insuportáveis e as economias rapidamente estagnariam dominadas por litigações levadas às últimas consequências. Aliás, a sociedade de litigação e de arbitragem é a conclusão óbvia da existência de restrição às formas de reciprocidade. A tentativa de hiper-regulamentação destinada a curvar ou a eliminar a presença de uma economia de favores, de pequenas ofertas e de alguma ilegalidade, gera um efeito complexo e perverso que corresponde ao bloqueio do funcionamento dessa mesma sociedade. O recurso ao extra-legal, a confiança nos mecanismos consuetudinários, as pequenas trocas de favores destinadas a olear as juntas do tecido social são formas que garantem que a reciprocidade permite que o mercado não estagne e não se imobilize.

Proposição 16: Reciprocidade e Mercado não são categorias estanque opostas num vector simples de contradições, antes devendo ser consideradas como tipos-ideais weberianos. As duas práticas sociais podem conviver no mesmo espaço e podem ser convertíveis entre si. A eficiência, a qualidade ou a utilidade não são os critérios prevaletentes para operar a distinção entre os dois conceitos, mas a escala e a densidade social são-no. Em contextos sociais de prevalência da lógica mercantil, a reciprocidade pode ser a forma organizativa complementar que impede os bloqueios sociais e a estagnação económica.

A tentativa desesperada de converter o mercado a uma ética irrepreensível de bons costumes e de agentes bem comportados, cria apenas o incentivo a não resolver os problemas no quadro da relação social ou do encontro estabelecido por uma interacção repetida e a optar por instâncias terceiras de regulação e de arbitragem que usam a lei geral para dirimir conflitos que frequentemente não se enquadram no clausulado geral que é condição de existência dessa mesma lei geral. Ora, como sabemos, a reciprocidade é estrangeira ao quadro das leis gerais, situando-se a sua prática no terreno das comparações relevantes submetidas a normas particularistas de equidade e de acerto mútuo. O recurso ao

substituíveis, o mercado impõe-se, na situação inversa existem incentivos para a emergência da troca por reciprocidade.

tribunal ou à arbitragem feita por peritos e especialistas que não consideram cada caso como um caso, mas apenas como mais uma manifestação de um conjunto tipificado de ocorrências, apenas poderá causar bloqueios, incompreensões e sentimentos de revolta.

Não é em vão que a violação da reciprocidade tem o condão de deixar no seu lugar, o ressentimento dos vencidos e a justiça dos vencedores. Uma dinâmica social que obedece estritamente às regras da reciprocidade não constrói um quadro de vencedores e de vencidos porque a regra da reciprocidade é a assimetria com reversibilidade. É isso mesmo que caracteriza a *alternância* inerente aos mecanismos de reciprocidade. A construção de dívidas nunca anuladas mas sempre em mutação favorece uma leitura diversa da do vencedor e do vencido. Se pensarmos no mecanismo aristocrático dos duelos como factor de resolução de conflitos temos um excelente exemplo de como a reciprocidade gera apenas o restabelecimento de um laço social minado ou ameaçado e não pretende criar uma forma de garantir a existência de um vencedor ou de atribuir uma razão ou edificar uma verdade que separe um actor social do outro. Ter razão num caso que é dirimido num tribunal significa sempre separar os litigantes e atribuir-lhes lugares irreconciliáveis - um culpado e um detentor da verdade. A litigação legalística separa e torna impossível a reconciliação social. A litigação pela reciprocidade, não recorrendo a formas gerais e a normas de validade universal, resolve os impasses e os conflitos num quadro estrito de aplicação de regras desenhadas para um momento e para um espaço limitados. Os conflitos depois de dirimidos obrigam ao restabelecimento do laço social ou, mais ainda, reforçam esse mesmo laço social porque levaram a que os actores em conflito se submetessem a uma prova que os torna mais solidários e mais merecedores de consideração mútua. É bem evidente que este ritual recíproco de resolução de conflitos é necessariamente exclusivista, cavalheiresco, aristocrático e limitado na sua escala de aplicação, mas alerta-nos mesmo assim para o extraordinário potencial de resolução conflitual que se encontra em aberto sempre que se recorre às formas recíprocas de dinâmica social.

A reciprocidade internaliza, pois, as salvaguardas que o mercado estabelece como algo exterior e regulamentado por terceiros. Esta situação conduz-nos a uma necessidade nunca anulada de mecanismos de controlo e de supervisão que assegurem o cumprimento do acordado. Só que quanto mais desconfiança e regras maior a necessidade dos clausulados serem mais complexos e completos e preverem todas as *alternativas* de fuga ao mesmo. Paralelamente, torna-se importante construir sistemas de controlo e de supervisão que garantam que todos cumprem o acordado. Este recurso sistemático à regra e ao controlo mina as bases de qualquer relação fiduciária, gerando uma espiral de golpes e contra golpes que vai progressivamente afastando os actores sociais que estabeleceram uma relação mercantil. O ponto de equilíbrio será dado pelo desenho de contratos completos e perfeitos que prevêem todas as situações e que estabelecem que qualquer desvio acarretará punições gravosas para os infractores. Qualquer ponto omissos será resolvido por uma figura julgada neutra, imparcial e sem interesse no caso vertente que se responsabilizará pela arbitragem ou pela resolução do conflito em aberto. A violação dos termos de uma reciprocidade implica

o ostracismo ou a expulsão do grupo, o que constitui, por si só, um factor de garantia implícita para o cumprimento dos acordos. Em termos económicos, a reciprocidade é um poderoso economizador dos custos de transacção, ainda que o tipo de acordos a que chega se situe frequentemente fora daquilo que é considerado lícito, legal ou aceitável socialmente. Resta saber se os pecadilhos da reciprocidade são socialmente mais custosos do que as virtudes do mercado e da sua regulamentação de acordo com os critérios irrepreensíveis da justiça e da ordem cega.

De uma certa forma, encontramos aqui o reverso da argumentação de Mandeville (1989) com a sua colmeia resmungona e com os seus patifes tornados honestos. Na verdade, se a *Fábula das Abelhas* se transformou historicamente no grande argumento de justificação do capitalismo, mesmo antes do seu apogeu (para retomar o subtítulo de Hirschman (1980) na sua obras "As Paixões e os Interesses"), afirmando que mais valia deixar prosseguir os comportamentos interesseiros e pouco virtuosos dos actores individuais, não colocando neles o ónus do comportamento virtuoso porque os efeitos agregados desses comportamentos interesseiros acabaria por gerar vantagens para o colectivo; é chegado agora o momento de colocar uma suspensão nos excessos de mercantilização, afirmando que mais vale deixar correr os arranjos informais e as expressões de reciprocidade, mesmo quando se desviam do caminho traçado pela lei do que incorrer nos custos necessários a devolver cada um a um caminho de rectidão e de cumprimento estrito da lei.

Proposição 17: A reciprocidade oferece soluções locais para os problemas sociais, desconsiderando ou ignorando a lei geral ou os princípios de justiça. Com base em modelos de equidade e de assimetria reversível, a reciprocidade é um poderoso operador de redução dos custos de transacção que realinha interesses divergentes e que ora reforça os laços sociais existentes, ora recupera os laços sociais perdidos ou ameaçados, sem necessidade de recorrer a protecções externas ou a quadros legais perfeitamente especificados.

Aparentemente, uma organização de troca recíproca é frágil e facilmente minada pelo contágio com o mercado. Como bem sabemos, abundam os exemplos do desaparecimento das formas de reciprocidade pelo simples contacto com as instituições mercantis. A partir do momento que o universo do mercado penetra em comunidades até aí fechadas e apenas organizadas de acordo com um modelo de *bartering* ou de reciprocidade generalizada, imediatamente se observa o colapso de todo o edifício baseado na reciprocidade. As hipóteses de *exit* que até aí se encontravam efectivamente postas de lado, passam a constituir uma *alternativa* viável e credível. O receio da ostracização não ocorre e as hipóteses de ganhos adicionais tendem a atrair mais e mais elementos das comunidades que sofreram o contágio. A partir daí, a economia da reciprocidade entra em colapso rápido porque o número de actores com os quais se pode interagir é cada vez menor e o complexo

esquema de dívidas *alternadas* e em mutação constante não se pode mais estabelecer.⁶⁰ O complexo edifício do dom/contra-dom não pode mais exprimir-se em todo o seu potencial e a economia da reciprocidade decai rapidamente e ou se extingue por completo ou se transforma num resíduo, numa relíquia ou, nalguns casos, numa curiosidade local redesenhada para turista ver e em modalidades que se aproximam marcadamente do que se convencionou chamar a invenção da tradição (*cf.* Hobsbawm e Ranger, 1992 e Benedict Anderson, 1991).

Mas será que a questão é assim tão simples? Será que deveremos opor a robustez e capacidade de penetração fácil do mercado à fragilidade e impreparação da economia da reciprocidade para fazer face aos seus invasores? Será que a reciprocidade é, afinal, uma prática evolutivamente instável e incapaz de resistir aos germes da destruição trazidos pelo mercado? A experiência indica-nos o contrário! Em face das instituições mercantis, a reciprocidade transforma-se numa expressão de apoio e de remodelação desse mesmo mercado, parasitando-o e colocando nele os ovos que asseguram a reprodução. Trata-se de uma típica expressão simbiótica que torna espúrio o debate entre economia mercantil versus economia de dom, uma vez que os dois mundos se encontram hoje totalmente imbricados um no outro, o que equivale a afirmar que o desaparecimento do mercado mataria a reciprocidade e o fim da reciprocidade mataria o mercado.

Sendo a reciprocidade uma forma de economizar nos custos de transacção é bem evidente que tal se fica a dever ao facto de as expressões sociais de reciprocidade se apoiarem na construção de imagens de reputação ou de aura dos actores sociais. Este desenho de uma confiança⁶¹ implícita em momentos em que a sua ausência equivale à impossibilidade de conduzir negócio ou proceder a trocas, faz com que a reciprocidade seja uma forma de garantir comportamentos sem garantias legais ou escritas, sem protecções jurídicas ou sem sistemas de punição formalizados. A chave para que esta reciprocidade funcione é muito simples: repetição permanente das interacções; regra dupla do não esquecer e do não perdoar, de modo a pagar favor com favor e a punir agravo com outro agravo; alimentar constantemente a relação social com trocas criadoras de dívidas.

A discussão recorrente em torno da suposta eficiência do mercado e da concomitante ineficiência da reciprocidade é interminável e, neste caso, limitamo-nos a chamar a atenção para o facto de a questão estar longe de ser simples, o que aliás é

⁶⁰ Existe uma tendência crescente para considerar que as forças impessoais da troca mercantil tenderão a exercer um efeito de *crowding out* sobre a troca de dom e sobre as relações cooperativas (*cf.* Spagnolo, 1999). No entanto, muitos economistas contemporâneos (*cf.* Klundert e van de Ven, 1999) não deixam de mencionar que a reciprocidade (por eles significativamente considerada como sinónimo de troca de presentes) possui uma função incentivadora sobre as relações sociais, existindo uma utilidade social e simbólica associada aos sentimentos morais. A valorização social destes sentimentos, seja por razões éticas, seja por razões utilitárias, justificaria a presença simultânea nas economias mais avançadas de elementos de troca mercantil e de elementos de troca por dom.

⁶¹ Kranton (1996) e Yellen (1990) são excelentes exemplos de um argumento que pretende provar que os sistemas baseados em reciprocidade (positiva ou negativa) ou em trocas de dons só podem sobreviver se, por um lado, os actores sociais que se envolvem em trocas mercantis são poucos e se os sistemas de confiança são tácitos e não problemáticos. Considerando que a existência do hiato temporal entre uma entrega de um bem e a recepção de outro implica níveis elevados de confiança,

exemplarmente demonstrado pela análise do mercado do sangue ou da colheita de órgãos para transplantes. De qualquer modo, mesmo os economistas neo-clássicos mais ortodoxos estarão alertados para o facto de nem sempre ser verdade que as boas instituições expulsam as más e que nem sempre a eficiência é o produto necessário das forças de mercado. É importante notar que abundam os exemplos de uma lei de Gresham das organizações económicas e que esta situação é não só ineficiente do ponto de vista do bem-estar dos consumidores como é criadora (ou ampliadora) de iniquidades e desigualdades sociais. Basta prestar atenção aos exemplos estudados pelos teóricos do Novo Institucionalismo Sociológico para verificar até que ponto eficiência e sobrevivência não estão necessariamente ligadas entre si. Frequentemente as ineficientes, mas bem instaladas organizações conseguem expulsar as emergentes e eficientes organizações. Termos como *liability of newness* ou *liability of adolescence* limitam-se a assinalar os obstáculos com que se defrontam as jovens organizações ao penetrarem em nichos ecológicos preenchidos por competidores ineficientes, mas solidamente ancorados ao seu sistema ecológico. Pela sua parte, a reciprocidade pode produzir ganhos de eficiência e reduzir os níveis de desigualdade entre os actores sociais, como teremos ocasião de ver ao longo das próximas páginas.

Com isto não pretendemos afirmar que a reciprocidade seja sempre propiciadora de eficiência e de sistemas de equidade. Todos nós estaremos alertados para uma certa tendência atávica que se liga às práticas de reciprocidade, tendendo a bloquear os grupos sociais e a gerar padrões de fecho do grupo sobre si mesmo. Frequentemente, o paroquialismo⁶² parece ser a consequência necessária da instalação da reciprocidade. Aliás,

pressupõe-se que a generalização da troca mercantil tenha efeitos redutores nesse estado original de confiança.

⁶² Na organização das trocas, o princípio da reciprocidade tende a operar como uma forma paroquial e redutora. Na medida em que se baseia num fecho relacional e num inter-conhecimento, ela exclui qualquer forma de generalização e de aplicação de princípios abstractos e universalmente válidos. A reciprocidade corresponde, assim, à identificação de uma lógica local de transacção. De qualquer modo, se é um facto que o paroquialismo e a autarcia se encontram frequentemente associados a comportamentos atávicos e a perdas de eficiência, pela recusa de intercâmbio com determinados grupos, o facto é que existem ganhos decorrentes dos aumentos de confiança no seio das redes exclusivistas que eles ajudam a estabelecer e que facilitam o cumprimento dos contratos informais. Para um desenvolvimento deste argumento, veja-se Bowles e Gintis (2000). Estas redes exclusivistas e estes enclaves de transacção (étnicos, religiosos, nacionais, etc.), mesmo contra as previsões, conseguem levar por diante as suas práticas autárquicas e produzir ganhos económicos superiores ao que seria esperado. As redes fechadas possuem fortes capacidades vinculativas porque se baseiam em interações de pequena escala; possuem mecanismos de retaliação rápida e definitiva e porque apoiam as suas decisões em sistemas informativos de disponibilidade imediata e de baixo custo. A reciprocidade directa permite o funcionamento destas pequenas redes e explica o porquê do paroquialismo não corresponder a uma ineficiência económica (mesmo excluindo um potencial importante de agentes económicos). A pequena escala e a exclusão tornam-se garantias de sucesso empresarial ao acompanharem os valores que definem uma comunidade fechada. Na verdade, a homofilia e uma certa dose de xenofobia andam a par nestas redes de reciprocidade directa. Por outro lado, não só estas práticas parecem garantir um certo sucesso empresarial como também parecem proteger a estrutura económica dos países que nelas se baseiam em casos de crise profunda. Veja-se a esse propósito como Taiwan (com uma estrutura empresarial baseada na associação de pequenas empresas familiares reagiu melhor à crise das economias do Pacífico do que os outros pequenos tigres). O *keiretsu* japonês e o *chaebol* coreano, moldados por princípio de redes não paroquiais portaram-se muito pior. A visibilidade, a facilidade de identificação, a estigmatização/ostracização do "estrangeiro" e os limites auto-impostos à expansão dos grupos são o garante do sucesso destas redes paroquiais. Esta pequena nota ilustra vivamente que, em múltiplos casos, as "virtudes" internas da reciprocidade se manifestam de uma forma em que a cooperação interna se alimenta da hostilidade exterior. A solidariedade intra grupo depende da criação de uma xenofobia inter grupal. Resta o aviso: a

como já tivemos ocasião de discutir, a reciprocidade equivale a uma certa negação do cosmopolitismo e da troca generalizada. As fronteiras entre nós e os outros e entre membros do grupo e estrangeiros são parte constituinte do modelo da reciprocidade, mesmo quando essa prática permite o estabelecimento das relações prototípicas da civilização, como acontece no caso da *xenia*.

Proposição 18: A reciprocidade estabelece-se em quadros sociais de pequena escala, modelados pela repetição sucessiva das interações, através de um sistema de prestações baseado em dívidas permanentes e na criação de hiatos entre dar e receber. O sistema produz uma estrita separação entre um “nós” e um “outros”, fomentando relações sociais paroquiais e tendencialmente xenófobas, sujeitas à regra geral de nunca esquecer e de nunca perdoar.

Concluindo esta secção e considerando que as diferenças entre a troca e o dom residem mais na forma do que no fundo, caberá perguntar se existe verdadeiramente uma contradição entre troca e dom. Aparentemente se há dom não há troca porque não há equivalência. Os povos ditos primitivos parecem distinguir bem o que é troca e o que é dom, subalternizando quase sempre a primeira ao segundo. Isto não implica que não haja equivalência no domínio do dom e do contra dom; ela pode existir mas quase sempre com um carácter excepcional. Por sua vez, no mundo da troca, a equivalência é a regra e não uma possibilidade relacional. No mundo do dom não existe nem regatear de preços nem actividades de fixação de preços ou de valor monetário. Por sua vez, a fixação do contra dom é feita por quem recebe e não por um intermediário ou por aquele que dá. Esta dimensão discricionária do contra dom é um elemento importante na distinção entre dom e troca. Por outro lado, convém referir que no universo do dom é frequente que aquele que retribui tenha interesse em devolver mais do que o que recebeu.

A tipologia de Sahlins (1988) permite também esbater a clivagem radical entre dom e troca mercantil. A transição entre o modelo da reciprocidade generalizada (situação em que todos dão e onde não há condições nem de tempo nem de qualidade impostas sobre a contra prestação) e a negativa (baseada no interesse e na troca), passando pela equilibrada, revela que a passagem de um tipo para outro marca o afastamento do círculo social da casa para o da comunidade e para o exterior, num processo contínuo. A reciprocidade seria um definidor claro das temperaturas sociais e um avaliador do estado corrente das relações sociais. Esta consideração levanta duas hipóteses: por um lado, a existência de uma continuidade entre o dom e a troca mercantil, vistos como extremos de uma distribuição e, por outro, a ideia de o dom ser a origem das próprias relações contratuais estabelecidas no mercado. Estudar o dom equivaleria a trabalhar as origens remotas de instituições modernas. O essencialismo, a simplicidade e a preparação de novos horizontes seriam razões mais do

reciprocidade não pode ser vista necessariamente como o garante institucional de sociedades inteiramente solidárias.

que suficientes para estudar esta instituição. Utilizando os modelos de dilema do prisioneiro, Cordonnier (1997: 171) sugere que existem autores para quem o modelo do dom é uma forma institucional hábil de fomentar a emergência da cooperação, numa modelização que relembra o contrato social em Rousseau (ou, pelo menos, a sua apresentação althusseriana – cf Althusser, 1976). A construção da cooperação com base no dom e na reciprocidade é paradoxal porque o que se perde num primeiro momento, ganha-se com vantagens em momentos subsequentes. A livre expressão dos interesses nem sempre conduz ao interesse e, por vezes, o curvar voluntário do interesse próprio produz resultados que correspondem melhor a esse mesmo interesse. Em última análise, a busca do interesse individual conduz à sua negação. O interesse e a gratuitidade do dom fundem-se no domínio da reciprocidade. A abnegação e a penitência são apenas os sacrifícios que garantem uma vantagem maior, não podendo ser vistos como um abdicar total e colossal dos desejos. O que se obtém no final é sempre mais e mais legítimo do que aquilo que havia à partida. Não ser demasiado ambicioso implica que o sacrifício seja compensador. Seja qual for o ângulo pelo qual se encare a reciprocidade, encontramos sempre bons motivos e boas razões para desenvolver a sua prática.

Reciprocidade e Contratos

A hipótese de comportamentos não *egoístas* abre as portas da teoria económica a um campo novo, aumentando de forma notável o número de soluções contratuais nos mercados, especialmente nos mercados de trabalho. A integração de hipóteses de equidade e de retaliação (mesmo que os autores sociais incorram em perdas ou em resultados sub óptimos) vem atribuir um maior realismo aos cenários e às explicações avançadas. Claro que, muitas das vezes, as razões para uma acção aparentemente altruísta ou ética podem camuflar um comportamento interesseiro e totalmente racional. Um exemplo vertente dessa situação pode ser dado pelo empregador que em alturas de recessão não baixa o salário dos seus trabalhadores. A justificação não será tanto a de uma ética de responsabilidade, mas muito mais as considerações produzidas relativamente aos movimentos esperados dos trabalhadores, caso essa situação ocorresse. A antecipação da redução dos esforços por parte dos trabalhadores como resposta à redução salarial leva o empregador a manter os salários ao mesmo nível.

Problemas de Agência

Parte importante da reflexão sobre a reciprocidade em contextos experimentais deriva de jogos de dons e de análises de contratos de trabalho mergulhados nos dilemas de agência, isto é, repousa na discussão da dificuldade de alinhamento dos interesses divergentes de actores sociais que se relacionam por via de um contrato com obrigações

assimétricas.⁶³ Os contratos são expressões de reciprocidades que formalizam a correlação de forças entre actores sociais, suas áreas de influência e suas zonas de controlo. Ao reflectirem sobre as situações experimentais que conduzem (especialmente jogos de dom⁶⁴,⁶⁵ e jogos de *ultimatum*), os autores aqui considerados encontram, como vimos, desvios manifestos entre o que seria esperável, de acordo com um modelo de racionalidade estrita, e a realidade da situação experimental.⁶⁶ A reciprocidade é expressamente apresentada como uma hipótese explicativa credível para justificar o hiato entre as expectativas e os resultados experimentais. No global, a reciprocidade alinha interesses divergentes e funciona como um potencial redutor dos problemas de agência.⁶⁷ Em boa verdade, a ausência de clausulado de protecção e a presença de contratos incompletos⁶⁸ tem o condão paradoxal de colocar actores sociais com interesses divergentes e posições assimétricas em melhor posição do que o que seria de esperar. A reciprocidade transforma

⁶³ Embora as situações experimentais se concentrem nas relações empregadores-empregados e, mais raramente, no encontro entre clientes e fornecedores de um bem, nada existe na teoria que exclua outros tipos de actores sociais. Médicos e doentes ou advogados e clientes seriam outro tipo de duplas que seria lícito testar.

⁶⁴ Os jogos de troca de dons revelam bem que existe uma correlação forte entre oferta salarial e escolha de esforço por parte do trabalhador, o que equivale à presença de uma regra de equidade. As diferenças experimentais são significativas quando se está num contexto de *One Shot* (troca não repetida) ou no contexto História (troca sucessivas ao longo de um ciclo temporal). É interessante notar que o resultado esperável com jogadores racionais e interesseiros é a mesma quer em jogos não repetidos quer em jogos com história finita (aqui por um argumento de indução retrospectiva), gerando-se uma aceitação do mesmo tipo de oferta contratual e de um mesmo tipo de esforço. O minimalismo da oferta, isto é, a firma oferece o mínimo que o trabalhador racional aceitará tendo em vista os seus custos, e um resultado igual ou superior a 0, deverá corresponder a um minimalismo de esforço, em que o trabalhador escolhe o mínimo de esforço possível, uma vez que não quer incorrer em custos associados ao aumento da sua contribuição.

⁶⁵ Para um resumo dos jogos de *gift giving* e um sumário das zonas de afastamento entre as previsões do modelo tradicional e as descobertas experimentais (os salários médios são mais altos do que salário de competição correspondente a um nível mínimo de esforço; existe uma relação positiva entre salários e níveis de esforço; esta relação é verificável tanto em contextos de troca de dons bilaterais como em situações de mercados de leilão unilateral - situação em que o proponente faz uma oferta que pode ser aceite ou recusada pelo aceitante, sendo que este não pode elaborar nenhuma contra oferta -, ou duplo - situação em que proponentes e aceitantes são livres de oferecerem e aceitarem as propostas -; mesmo em situações de apostas altas não existe declínio dos efeitos de equidade nos resultados obtidos no mercado), veja-se Fehr e Falk (1997).

⁶⁶ Para melhor se visualizar o desvio existente entre as expectativas de um modelo de racionalidade e os comportamentos reais observados em experiências de *ultimatum*, considere-se um estudo de Harrison e McCabe (cit. Huck e Oechssler, 1998: 1). Estes autores, com base numa leitura de várias situações experimentais, revelam que 43% de todos os proponentes oferecem uma divisão 50/50 e que cerca de 52% das propostas que oferecem menos de 25% do bolo são rejeitadas. Em jogos de *ultimatum* praticamente não há ofertas superiores a 50% e as ofertas inferiores a 20% são pouco frequentes. As classes modais de oferta situam-se em torno dos 40 a 50% do bolo.

⁶⁷ Note-se que a presença da reciprocidade como forma dominante nas relações de agência não se circunscreve a situações experimentais, sendo mesmo observável em relações estabelecidas em locais de trabalho (cf. Bewley, 1997).

⁶⁸ Diz-se que um contrato é incompleto quando não é possível a determinação de todos os pormenores que podem ter influência no estabelecimento de uma relação económica, quando parte importante dos clausulados não são contratados de forma que possa ser verificável por elementos terceiros (cf. Tirole (1999) e onde existe, por essa mesma razão, um elevado grau de arbitrariedade na escolha dos níveis de esforço adequado por parte dos trabalhadores (Gächter e Falk, 1998). Na maior parte dos casos, o contrato incompleto assume a forma de um contrato com um salário fixo, sem incentivos explícitos de desempenho, o que corresponde a uma certa autonomia e discricionariedade por parte dos trabalhadores no exercício das suas actividades. Visto por outro prisma, falar de mercados com contratos incompletos, equivale a afirmar que compradores e vendedores não têm certezas relativamente ao valor (custo) dos bens e que a qualidade desses mesmos bens não é determinada de forma inequívoca antes de os contratos serem celebrados pela acção exógena de um "árbitro" ou, no caso de situações laboratoriais, por um experimentador Fehr, Kirchsteiger e Riedl (1998: 3).

um jogo de soma nula ou negativa num jogo de soma positiva em que ambas as partes colhem o benefício de deixar livre curso ao surgimento de uma forma de cooperação não programada e baseada no ajustamento mútuo.

Gächter e Fehr (1998) mostram que os contratos, mesmo em caso de incompletude, podem ser feitos cumprir por acção da reciprocidade. Para que tal seja possível, os actores sociais nos dois lados da relação têm de estar disponíveis para sacrificar a sua estratégia de maximização. Assim, o empregador oferece mais salário do que seria racional oferecer, induzindo com isso, um esforço suplementar por parte do empregado. Este, por sua vez, contribui mais do que o que seria racional esperar dele, mas reserva-se o direito de punir o empregador em caso de salários baixos, reduzindo o seu esforço. O empregador também baixará o seu salário se observar um esforço inferior ao esperado. A dupla ameaça de retaliação e de reciprocidade negativa tem o condão de produzir uma situação de equilíbrio mais vantajosa do que a que resultaria do comportamento estritamente racional dos actores sociais. Os interesses divergentes e assimétricos alinham-se pela acção da ameaça de reciprocidade negativa e pela expectativa de reciprocidade positiva.

Falk, Gächter e Kovács (1999) aprofundam esta ideia e concluem que, na presença de contratos incompletos e em situações de interacção repetida, os níveis de esforço desenvolvidos pelos trabalhadores são maiores e que o impacto dos incentivos e da aprovação social parecem ser mínimos. Para estes autores, a reciprocidade é a variável crítica. Quanto mais incompletos forem os contratos maior será a prevalência das normas sociais na regulação dos comportamentos. Neste contexto, empregadores e empregados desejam ambos construir uma reputação que reduza, de um lado, a punição pelo *shirking* e, do outro, a punição pelo baixo salário. A presença de normas e incentivos sociais gera uma situação de equilíbrio em que ambas as partes se comportam de modo diferente do que é postulado por uma hipótese de estrita racionalidade e de comportamento interesseiro. A presença tutelar da possibilidade de reciprocidade negativa (que surge ao mesmo tempo que as hipóteses de reciprocidade positiva) gera um efeito de alinhamento de interesses com salários acima do ponto de equilíbrio e com contributos superiores ao da maximização dos resultados. A este nível, a reputação surge como um poderoso auxiliar do comportamento de reciprocidade.

O cumprimento dos contratos com base na reputação, pode não implicar nem honestidade, nem sentido de dever moral (embora isso possa não estar ausente), mas apenas uma perspectiva de negócio. Cumprir contratos torna-se numa forma de granjear prestígio e conquistar reputações favoráveis. A reputação é um activo intangível, mas que se mostra como um dos mais importantes para o estabelecimento de contratos com baixos custos, uma vez que muitos considerarão que a melhor informação sobre a honorabilidade de um indivíduo é o registo das suas transacções passadas. Sendo um economizador informativo, a reputação opera como uma garantia implícita de cumprimento do contrato, evitando a densificação dos clausulados e das garantias necessárias. Confrontados com situações de ausência de reputação e em face de contratos e de relações em que as

condições de cumprimento só podem ser garantidas pelos intervenientes na relação e em que estes não conseguem chegar a acordo, torna-se necessário recorrer à figura do árbitro. No entanto, o recurso a um observador arbitral não está livre de problemas e nem sempre facilita o bom desenvolvimento da relação. Se o árbitro é suposto julgar imparcialmente o caso sob observação, ele deveria estar a observar a relação desde o seu começo, o que equivaleria a estabelecer que existia, desde o início, uma suposição de má fé de um ou dos dois intervenientes. Caso ele surgisse apenas para resolver o impasse, através de uma avaliação objectiva da situação presente, tal poderia ser considerado como uma resolução justa, mas que deixaria de parte todos os elementos anteriores da relação. Ser-se-ia justo à custa da violação das normas de equidade dessa mesma relação social.

A ultrapassagem dos dilemas introduzidos pela arbitragem poderia ser dada pelo desenvolvimento de contratos auto executáveis que previssem todas as eventualidades relacionais. No entanto, esta solução é, em grande medida, irrealista. A total especificação dos contratos implica custos ao nível da busca de informação sobre todos os factores relevantes para o contrato, bem como implica custos ao nível da quebra de confiança subjacente. Sempre que se procuram contratos totalmente especificados é porque ou não se acredita de alguma forma no outro ou porque alguém se quer mostrar demasiado honesto. Não será verdade que aquele que quer contratos totalmente desenhados e que cobrem todas as eventualidades é aquele que já pensou nelas, preparando-se para ser oportunista logo que as condições o proporcionem? E colocando aquelas cláusulas como princípios activos, não será para melhor camuflar os ardis que ele próprio prepara e para os quais não há defesa possível? Para tanto, melhor será imaginar também os nossos ardis e especificar mais uma dezena de condições que devem estar expressas no contrato. Este *ping pong* relacional causa um aumento do número de cláusulas nos contratos, oferece argumentos de litigação suplementares e coloca um peso acrescido na arbitragem e nas interpretações diversificadas. Como cada nova cláusula introduz um problema até aí desconhecido e como cada novo elemento interage com outros previamente conhecidos, cada contrato constitui-se simultaneamente numa armadilha e numa aventura relacional cujos resultados são imprevisíveis.

O cumprimento dos contratos pode, no entanto, não necessitar deste esquema de garantias totais que remete para arbitragens e para litigações constantes. Existe um mecanismo de duplo constrangimento que pode ser extremamente eficaz na maneira como leva cada um a envolver-se na relação e sem lhe dar nem oportunidade nem motivação para a violação dos contratos. Para tanto, o contrato deve relacionar actores sociais mergulhados numa relação idiossincrática e simbiótica que faz depender os ganhos de cada um dos níveis de desempenho do outro, num quadro em que existem poucas ou nenhuma *alternativas* extra contrato para a obtenção dos bens pretendidos. Este tipo contratual, que não é possível concretizar em todas as situações, cria um sistema em que a retaliação é automática e dada pela própria fuga ao contrato: cada actor que foge ao contrato mais não fará do que

penalizar-se. O cumprimento recíproco significa que ninguém tem incentivos a desertar porque desertar significa punir-se.

Sintetizando as reflexões anteriormente assinaladas, Fehr, Gächter e Kirchsteiger (1997a) tecem algumas considerações muito claras relativamente à centralidade do conceito de reciprocidade em situações experimentais e seus efeitos no cumprimento contratual. Em primeiro lugar, os contratos são um constituinte básico de todas as economias de mercado (leia-se, economias avançadas); em segundo lugar, a existência de contratos só pode dar lugar a resultados eficientes se e quando os contratos possuírem mecanismos de garantia de cumprimento e de penalização por infracção (*enforcing*); consideração que imediatamente nos empurra para o terreno das motivações e comportamentos previsíveis dos actores sociais em casos de não existência de cláusulas de protecção. Com estas duas hipóteses constitucionais: centralidade do contrato para o funcionamento dos mercados e necessidade de mecanismos de *binding* para que o seu cumprimento se realize, isto é, instrumentos que evitem os conhecidos problemas de *free riding*, *moral hazard*, *selecção adversa*, *shirking*, *social loafing*, etc, vemo-nos situados perante um cenário que é bem conhecido do Novo Institucionalismo Económico, ou seja, como evitar os custos de transacção associados ao fazer cumprir os contratos. Ora, sabemos bem que uma crise de mercado (causada, por exemplo, por uma generalização de um clima de desconfiança) levará necessariamente a uma internalização das operações de transacção e à constituição de formas organizadas e de instituições de regulação. Em qualquer dos casos, assista-se à constituição de uma organização de grande porte ou testemunhe-se a emergência de formas ditatoriais benévolas que garantam disciplinarmente o controlo, a monitoragem, a supervisão e a dependência de todos os actores sociais envolvidos no processo, certo é que os custos de organização e controlo acabarão por se aproximar, em muito, dos próprios custos de desconfiança associados aos dilemas da acção colectiva.

O que Fehr e os seus colaboradores têm vindo a buscar é uma solução mais elegante e mais atraente para estes conhecidos problemas e impasses da teoria económica, mesmo que não relaxando totalmente a hipótese de actores sociais racionais (senão mesmo oportunistas), sempre preparados e capazes de se furtarem à materialização prática dos compromissos que assumiram. Deste modo, existe espécie de ovo de Colombo que pode assegurar o cumprimento contratual, sem necessidade de elevados custos de controlo e sem uma transformação da troca mercantil numa forma de transacção internalizada numa organização. Esta solução mágica corresponde ao encontrar dos mecanismos endógenos que permitem a conformidade dos actores sociais com os termos estipulados no contrato. Em última análise, a reciprocidade é, para estes autores, o princípio endógeno por excelência. A lógica social do *give and take*, a hipótese palpável da retaliação imediata e directa por incumprimento; a sanção e a penalização social por violação das regras consuetudinárias são factores que encontrámos anteriormente em vários contextos socio-históricos. Fehr e os seus colaboradores limitam-se a formalizar um modelo que tacitamente é conhecido em múltiplos espaços e em diversos tempos.

Proposição 19: Em contextos de agência, dominados pela dificuldade de alinhamento de interesses divergentes, a reciprocidade oferece mecanismos endógenos de garantia de cumprimento contratual, recorrendo apenas à especificidade da sua dinâmica de punição e de recompensa e não necessitando nem de contratos especificados nem de arbitragem.

Fehr e os seus colaboradores, tal como Titmuss o havia feito a propósito dos mercados de sangue, não só crêem que a reciprocidade é uma modelização mais coerente do que a do velho *homo oeconomicus*, mas também acreditam que o recurso a mecanismos de *enforcing* que tenham por base a reciprocidade é potencialmente mais proveitoso e fonte de maiores ganhos. Esta passagem é de crucial importância para a nossa análise e vem ao encontro dos trabalhos experimentais desenvolvidos por Rabin (1993) e que demonstram até que ponto as previsões comportamentais feitas sob a moldura de um modelo de racionalidade estrita diferem daquelas que se baseiam num esquema a que poderíamos chamar de *homo reciprocans*.⁶⁹ O modelo de um homem recíproco (moldado à maneira do Interaccionismo Simbólico pelos encontros sociais e pelas relações sociais que estabelece), sendo claramente distinto do egoísmo constitucional da economia neo-clássica e dos *cultural dopes* de certas escolas sociológicas de índole funcionalista, oferece-nos uma imagem mais fidedigna das variações comportamentais de cada actor e, sobretudo, permite-nos conhecer

⁶⁹ O conceito de *homo reciprocans* é desenvolvido com profundidade num texto teórico de Bowles, Boyd, Fehr e Gintis (1997). O *homo reciprocans* não é nem um altruísta impenitente nem um hedonista egoísta, antes se caracterizando pela cooperação condicional e pela punição da não equidade. A grande diferença entre este modelo e aquele que defendemos reside na presença da regra do perdoar, em vivo contraste com a regra de nunca perdoar e de nunca esquecer que temos vindo a apresentar. A explicação é simples: os economistas experimentais orientam-se sobretudo para modelos normativos apostados em produzir os melhores resultados ou em construir situações de equilíbrio ou de estabilidade, enquanto que o modelo que propomos é, em primeira análise, descritivo e pretende dar conta não só das situações corriqueiras do dia-a-dia, mas também das formas e relações sociais que se caracterizam pelo excesso e pelo paroxismo. Também Fehr e Gächter (1998) assumem a existência de um *homo reciprocans*, numa linha que será retomada por Adaman e Madra, (1998), mas assumem a coexistência dos modelos de *homo reciprocans* e de *homo oeconomicus*. Em vez das típicas hipóteses disjuntivas, os autores colocam a sua ênfase numa hipótese conjuntiva: os dois modelos coexistem na realidade. De qualquer forma, a meta-discussão a que procedem leva-os a concluir que analisando múltiplas situações experimentais, a fracção de indivíduos que exibem comportamento recíproco nunca é inferior a 40%, atingindo frequentemente valores acima dos 60%. (*op. cit.*, 847). Fehr e Gächter afirmam que a reciprocidade molda os resultados não só porque existem muitos indivíduos orientados para a reciprocidade, mas porque a simples presença de reciprocadores muda o comportamento dos interesseiros. Estes alteram o seu comportamento, reciprocando, mesmo que isso ocorra por motivos egoístas e na expectativa de recompensas ou de modo a evitar punições (*op. cit.*, 848). Note-se que os autores salientam que a influência contrária também se pode manifestar, isto é, os egoístas podem "obrigar" um reciprocante a comportar-se como egoísta. Pese embora a definição de reciprocidade destes autores ser manifestamente diferente da que temos vindo a defender, principalmente porque afirmam a reciprocidade como uma característica individual de tipo motivacional e não como fruto da relação social estabelecida, resta a conclusão interessante de que a reciprocidade se instala e produz consequências importantes nos encontros sociais, independentemente dos quadros motivacionais dos actores sociais (o que é seguramente um argumento em apoio da nossa tese relativa à irrelevância das expressões de motivação). Na medida em que a reciprocidade acaba por ser uma solução comportamental interessante para egoístas, podemos afirmar que ela é evolutivamente estável. Por outro lado, e do ponto de vista heurístico, a reciprocidade é uma moldura de pesquisa que permite reconciliar o normativo com o racional, sem necessidade de atribuir a primazia a nenhum dos campos

os porquês de *alterações* de actuação que iludiriam a compreensão dos teóricos que trabalham sob a égide de outros modelos de investigação. Com efeito, dado que a regra da reciprocidade é a da resposta a solicitações anteriores, colocando uma tónica forte na memória dos encontros sociais e na expectativa das reacções dos outros às nossas acções (sendo legitimamente previsível que se comportem como nós imaginamos que nos comportaríamos em situações semelhantes), não será surpreendente que cada encontro social possa resultar numa consequência diferenciada. Longe dos pressupostos universalistas associados quer ao *homo œconomicus* quer ao *homo sociologicus*, o *homo reciprocans* ajusta os seus comportamentos não em função de um princípio unívoco e não transformável, mas como consequência das acções tomadas anteriormente.

Proposição 20: O *homo reciprocans* é uma figura alternativa ao *homo œconomicus* e ao *homo sociologicus* porque, contrariamente àqueles, não obedece a um princípio monista de comportamento (seja ele, a racionalidade, seja ele, as normas), antes actuando em função do contexto social e do *framing* relevante para cada situação. O *homo reciprocans* não se define nem pela estratégia, nem pela obediência ao padrão cultural (ainda que não descure nenhuma delas), mas sim pelos padrões de interacção em que se encontra mergulhado.

Fehr e os seus colaboradores pretendem demonstrar que as motivações de reciprocidade são um factor relevante no *enforcement* de contratos e apoiam as suas intuições em estudos diversos que demonstram a dupla dimensão da reciprocidade.⁷⁰ No seu marcante estudo, Fehr, Gächter e Kirchsteiger colocam em presença empregadores e empregados, havendo um excesso de empregados candidatos a trabalhar, situação que coloca os empregadores numa posição vantajosa e propiciadora de ofertas de trabalho não equitativas.⁷¹ Os autores desenvolvem três cenários experimentais de forma a avaliarem a presença da reciprocidade. Os três tratamentos que estabelecem são chamados NRT (*No Reciprocity Treatment*), WRT (*Weak Reciprocity Treatment*) e SRT (*Strong Reciprocity Treatment*). No tratamento NRT, os termos contratuais são estabelecidos exogenamente,

em liça. Simultaneamente, a reciprocidade é um dos mais poderosos mecanismo de cumprimento de normas.

⁷⁰ É, em nossa opinião, notável que sejam os economistas que até hoje melhor parecem notar a dimensão ambivalente da reciprocidade. Se a maior parte dos sociólogos e antropólogos se entretêm em assinalar o potencial socializador da reciprocidade e a sua dimensão civilizacional de favor que alimenta favores numa espiral de cooperação e solidariedade; e se outros apenas vêem na reciprocidade um demónio de trocas sumptuárias, de rivalidades miméticas que conduzem, tarde ou cedo, a sociedade a uma desintegração violenta, vários são os economistas experimentais que têm o cuidado de assinalar que a reciprocidade é uma faca de dois gumes. No entanto, será justo salientar que a dimensão punitiva e a retaliação surgem quase sempre como outra forma de assegurar a cooperação.

⁷¹ Saliente-se que os sujeitos experimentais são alunos de licenciaturas tecnológicas e que a experiência é anónima e os jogadores têm conhecimento dos resultados dos que com eles interagem, ou seja, os jogadores que replicam as firmas têm acesso aos dados dos empregados (e vice-versa), mas não dos seus pares. Por outro lado, o teste à reciprocidade é mitigado pela inexistência de efeitos reputacionais.

não havendo, por isso, lugar a quaisquer considerações de reciprocidade. No caso do WRT, só um dos lados pode reciprocitar, enquanto que no SRT existe uma possibilidade dupla de reciprocidade. O desenho experimental configura uma situação de controlo sequencial em que o NRT serve de controlo da hipótese WRT e esta serve de controlo do SRT. As hipóteses do estudo são simples: a transição da ausência de reciprocidade para a reciprocidade fraca deve ser acompanhada por ofertas salariais mais altas e susceptíveis de induzir esforço acrescido por parte dos trabalhadores e a transição da reciprocidade fraca para a reciprocidade forte deve conduzir a níveis de esforço ainda mais elevados porque, contrariamente ao tratamento anterior, não são só os trabalhadores que reciprocitam (via esforço empreendido), mas também os empregadores que reajustam as ofertas salariais. Por um processo de indução retrospectiva, a antecipação desta reciprocidade positiva leva a que os trabalhadores desenvolvam mais esforço. Os níveis de *shirking* decrescem nitidamente com a passagem do WRT para o SRT.

A reciprocidade derivada das relações contratuais pode também ser conceptualizada através de um jogo definido anteriormente: o jogo de *moonlighting* de Abbink *et al.*, (2000). A curiosidade deste jogo resulta exactamente de a conformidade relativamente a uma equidade comportamental e ao cumprimento das condições aprovadas se fazer pelos efeitos esperados de uma reciprocidade negativa e das expectativas de ganho resultantes de uma reciprocidade bem intencionada. O jogo de *moonlighting* é uma ilustração perfeita da dupla dimensão da reciprocidade⁷² como factor de cumprimento de acordos, na ausência de quadro legal ou em quadros sociais em que a aplicação das normas legais é frágil ou duvidosa. O jogo possui o condão de abrir simultaneamente as portas a movimentos amigáveis e não amigáveis por parte de ambos os jogadores. A reciprocidade por prémio e a penalização por incumprimento como hipóteses em aberto e plausíveis (mesmo quando acarretam resultados negativos para ambos os participantes) actuam em conjunto de forma a gerar uma situação mutuamente vantajosa, ainda que num quadro de assimetria constitucional entre um *agent* e um *principal*. Neste campo, é bem evidente que a relação que se estabelece entre estas duas partes com capacidades e recursos distintos é uma relação de poder, mas onde a assimetria constitucional não nos pode fazer esquecer que existe um potencial de penalização susceptível de ser exercido por aquele que mais frágil parece à partida. As hipóteses de mobilização de uma reciprocidade dupla transformam-se num modelo óbvio de cumprimento de contratos não escritos e de acordos verbais.

Os dados aqui registados podem ser lidos *alternativamente* como apenas o produto de uma regra de equidade que leva a que *agent* e *principal* se comportem de forma moral ou através de um mais ou menos vago sentido de dever, ou seja, os resultados que apontam para pagamentos (pelo *principal*) acima de um salário de equilíbrio ou de esforços (do *agent*) acima do que seria lícito esperar poderiam ser apenas o produto de uma socialização bem

⁷² O facto de os autores desconsiderarem a reciprocidade e falarem de *retribution* como dimensão explicativa, não nos deve iludir. Na verdade, eles próprios, na esteira de Elster (1989), confirmam a nossa ideia ao afirmarem (Abbink *et al.*, 2000: 266) que reservam o termo reciprocidade para

temperada e de um sentimento moral levado às últimas consequências. No entanto, não necessitamos da economia experimental para recusar as hipóteses da racionalidade ou da socialização como elementos explicativos do cumprimento de contratos implícitos. A robustez do modelo da reciprocidade resulta do seu realismo e da sua capacidade de ilustrar situações de índole diversa. Se os modelos de racionalidade estipulam o *shirking* ou o *free riding* como respostas racionais a este dilema de agência e postulam como irracionais os desvios ao cânone; e se os modelos normativistas determinam que o desvio relativamente ao estrito cumprimento das regras é o produto de uma má socialização ou de uma incapacidade generalizada de transmitir e inculcar os valores nucleares para a sobrevivência de uma sociedade; o modelo da reciprocidade limita-se a desenhar os cenários e a identificar os mecanismos sociais que determinam que haja ou não *shirking* e que haja ou não acordo comportamental no seguimento do acordo contratual tácito. O modelo da reciprocidade preocupa-se mais com os resultados obtidos do que com a intuição dos processos mentais ou das formas motivacionais que estão na base de cada uma das acções empreendidas. O modelo da reciprocidade possui subjacente a si, a identificação de um paradigma de equidade que age como desencadeador dos mecanismos sociais de retaliação ou de recompensa em função dos movimentos anteriores dos outros intervenientes. A racionalidade e o quadro normativo são apenas dois dos *inputs* de um modelo de reciprocidade, mas não são seguramente os únicos.

Os dados da experiência de Abbink et al (2000: 271) demonstram que os resultados obtidos por uma estratégia amigável ou neutra (dar dinheiro ao outro ou não tomar qualquer decisão) são consistentemente superiores aos obtidos pelos jogadores que optam por ficar com o dinheiro e não o dar, ou seja, a incapacidade de dar gera retaliações que penalizam o *principal*, mas que arrastam o *agent* na mesma espiral. Por outro lado, a retaliação parece ser um comportamento mais generalizado do que a recíprocação positiva.⁷³ O dar como resposta ao dar é menos generalizado e menos homogéneo do que a retaliação pela ausência de dádiva. Por outro lado, ainda que os contratos da experiência não tenham força legal, o facto é que a existência de contratos implica uma maior consistência na recíprocação positiva do que a total ausência de informação e acordo. No limite, parece ser aceitável considerar que os contratos recíprocos reforçam a confiança. A conclusão geral do estudo indica que as acções hostis são consistentemente punidas e a um nível mais elevado do que o da recompensa pelo desempenho de acções amigáveis.⁷⁴

comportamentos recíprocos positivos e o termo *retribution* para descrever comportamentos recíprocos negativos.

⁷³ Fehr et al (1997a) revelam que a ameaça de retaliações (de tipo não racional) pode conduzir a maior recíprocação por parte dos trabalhadores e a níveis superiores de cooperação.

⁷⁴ As experiências recentes que incidem sobre os domínios da reciprocidade têm encontrado uma forte presença de actores dominados por princípios de reciprocidade, mesmo em contextos que não favorecem a sua emergência, como é o caso de experiências *one shot*, isto é, sem repetição nem sequencialidade. Os níveis encontrados, que oscilam entre 2/5 e 2/3 do total dos sujeitos experimentados constitui, de qualquer forma, um poderoso alerta para as limitações da universalização do modelo do auto-interesse. Mais ainda, é de salientar que ao contrário da perspectiva dominante nestes estudos (que tende a estabelecer um paralelo entre reciprocidade e cooperação), nota-se uma

Anderhub *et al.* (1999)⁷⁵ também se debruçam sobre a hipótese da equidade na modelação dos contratos dominados por problemas de agência e chegam à conclusão de que a reciprocidade é a variável crítica de explicação do cumprimento das condições contratuais. Usando dados experimentais, estes autores concluem que, contrariamente ao que é postulado pela maior parte dos textos económicos, os actores sociais comportam-se de uma forma menos oportunista do que o esperado. Em boa verdade, os agentes comportam-se de acordo com formas de reciprocidade e normas de equidade, evitando o *shirking* sempre que a relação lhes parece equitativa. Deste modo, o problema de alinhamento de interesses entre *principal* e *agent* pode ser solucionado pela oferta de salários superiores aos salários de equilíbrio de mercado.

Se um trabalhador ler o seu aumento salarial como sendo uma dádiva e não uma exigência contratual, então esse aumento traduzir-se-á numa maior produtividade marginal. O efeito contrário será observado no caso da ausência de aumento ser atribuída a uma má vontade do empregador. Em qualquer dos casos, é a presença de uma norma de equidade que produz efeitos importantes na reacção dos trabalhadores e na sua escolha dos níveis ajustados de esforço na realização de um trabalho. As experiências parecem vir a demonstrar que este efeito é tanto mais importante quanto mais incompletos forem os contratos e maior a dificuldade de os fazer cumprir. A presença da reciprocidade (positiva ou negativa) é mais nítida nestes contextos. Por outro lado, a intuição da volição de um acto é um factor importante na determinação da reciprocidade. Com efeito, quer a gratidão quer a retaliação tendem a desaparecer quando o actor que sofre os efeitos de um determinado processo social não atribui responsabilidades a ninguém (*cf.* Charness, 1998a)⁷⁶. Este dado

maior propensão dos actores sociais para a punição de comportamentos negativos do que para a recompensa de comportamentos amigáveis (*cf.* Charness e Rabin, 2000 e Offerman, 1999).

⁷⁵ Note-se que os autores realizam a sua experiência com base no software "z-Tree" desenvolvido por Fischbacher (1998). O desenho da experiência é mais flexível do que a maior parte das apresentadas nestas páginas, permitindo aos *principals* oferecer contratos com combinações diversas de salários fixos, com níveis variados de partilha de resultados e com níveis de esforço determinados pelo *agent* em resposta a propostas não deterministas por parte do *principal*. Os autores aceitam, no seu grupo experimental de 94 elementos (voluntários), alunos de todas as proveniências, excepto Economia. Este cuidado é coincidente com dados, já previamente referidos, que indiciam que os alunos com conhecimentos económicos tendem a comportar-se consistentemente de forma mais oportunista do que a média, não tanto por o serem efectivamente, mas por possuírem expectativas plausíveis de que tal deve ser o comportamento inteligente e correcto aquando da sujeição a situações experimentais. O falhanço em comportar-se de forma oportunista poderia equivaler a revelar-se um desconhecimento das matérias básicas que constituíam o *curriculum* do seu curso.

⁷⁶ Charness adaptando um modelo previamente apresentado por Blount (1995) e Fehr, Weichbold e Gächter (1998) desenha uma situação experimental de tipo *ditador* (condição que o afasta da experiência de Fehr *et al.*, uma vez que nesta era possível a recusa da oferta) em que o empregado é obrigado a aceitar a proposta do empregador, apenas tendo a possibilidade de ajustar o seu nível de esforço e assim fazer depender o rendimento do empregador do seu próprio contributo. Charness, de modo a provar a sua hipótese do impacto positivo da presunção de volição nas respostas do empregado (seja por reciprocidade negativa, seja por reciprocidade positiva), cria um cenário em que a decisão do empregador pode ser dada por três vias: autoria própria, geração aleatória, intervenção de uma força terceira. Os resultados experimentais permitem conformar a hipótese de Charness. Os esforços escolhidos pelos empregados para ofertas salariais baixas são consistentemente mais baixos no caso de a proposta ter sido feita por um empregador identificável e são consistentemente mais altos para salários altos atribuíveis também a um responsável, não existindo diferenças significativas de resposta entre o caso aleatório e o caso de um elemento terceiro. A experiência de Charness contém uma limitação fortíssima no que diz respeito a um teste de reciprocidade: a inexistência de sequencialidade de encontros e a ausência de memória dos participantes. Num outro texto do mesmo

é extremamente curioso em sociedades como a nossa onde predomina uma certa responsabilidade difusa e onde ninguém pode ser apontado como a causa de uma certa dinâmica criada. Se este facto implica uma atenuação da conflitualidade grave marcada por espirais de vingança e de retaliação, ao mesmo tempo mina os níveis de confiança, solidariedade e cooperação porque é manifestamente difícil estar agradecido a alguém. Os contextos impessoais anulam os efeitos da reciprocidade e transformam a escolha de um esforço ajustado na realização do trabalho, numa mera questão de disposição momentânea. As situações laboratoriais, ao deixarem claro que existe alguém responsável pela oferta salarial induzem uma resposta mais fácil e uma atribuição de volição mais imediata. Neste âmbito, as experiências afastam-se, em muito, dos dados da realidade diária. A reciprocidade pressupõe o conhecimento, a sequencialidade, a memória, a construção de jogos de expectativas. Ora, tudo isto está ausente quando há que escolher a resposta indicada para um evento sobre o qual qualquer conjectura de autoria ou responsabilidade se torna impossível. O desencanto da política ou um mais profundo desencanto do mundo prendem-se fortemente com esta incapacidade de reciprocidade em bases sólidas. Mais do que a ideia de risco, hoje tão prevalente nos debates sobre política global, importa reter a ideia de uma sociedade definida por níveis máximos de incerteza, isto é, uma sociedade que se caracteriza pela impossibilidade de parametrizar as situações de risco.

Proposição 21: A reciprocidade é facilitada sempre que estejamos confrontados com quadros legais inexistentes, fracos ou duvidosos, mas é dificultada sempre que haja incapacidade de determinar com propriedade a autoria ou a responsabilidade de um acto ou seja impossível identificar o perpetrador de uma acção. A reciprocidade está inversamente associada ao anonimato e à incerteza e directamente associada ao vazio legal.

Contratos Incompletos

Na presença de contratos incompletos e em situações de desemprego, Fehr e Falk (1999: 107) salientam que embora os trabalhadores estejam dispostos a trabalhar por menos

ano, Charness (1998b) testa uma hipótese associada à anterior (usando exactamente o mesmo quadro experimental) e conclui que o comportamento cooperativo, solidário e prossocial se reduz quando a responsabilidade por um resultado é atribuível a uma autoridade exterior à relação, ou seja, existe um efeito de redução da responsabilidade sempre que se desloca essa mesma responsabilidade para uma autoridade exterior. Este dado tem consequências negativas na honestidade, lealdade e generosidade que são manifestadas pelos actores sociais. A conclusão óbvia é que quanto mais distantes estiverem as interacções de um quadro de reciprocidade estrita maior a dificuldade de gerar comportamentos prossociais. Esta experimentação é parcialmente consistente com as nossas hipóteses, na medida em que prova até que ponto a internalização da responsabilidade e a colocação do *locus* de controlo no *self*, elevando o sentido de honra e de responsabilidade pelas acções tomadas são definidoras de comportamentos de reciprocidade, mas não testa a segunda parte da nossa conjectura, ou seja, a transferência da responsabilidade para o exterior não só mina a reciprocidade positiva, mas também limita os efeitos de uma reciprocidade negativa de vinganças e retaliações. Em todo o caso, trata-se de mais uma prova de até que ponto as molduras decisionais e institucionais moldam a dinâmica da reciprocidade. A um outro nível, esta experiência revela que os níveis de desonestidade são

do que o salário corrente, os empregadores recusam-se a contratar os que aceitam trabalhar nessas condições. Tal fica a dever-se ao facto de os empregadores recearem que qualquer corte possa afectar a moral interna. Assim, o salário será determinado não só pelas curvas da oferta e da procura, mas também pelo seu impacto previsível na determinação dos níveis de esforço dos empregados. A antecipação da reacção dos trabalhadores a um corte salarial justifica o porquê de os empregadores não se aproveitarem da situação vantajosa em que se encontram. Esta relutância manifestada pelos empregadores (e contrárias às expectativas de um modelo de racionalidade estrita) é confirmada por Bewley (1995), Agell e Lundborg (1995) e por Campbell e Kamlani (1997). A antecipação da reciprocidade que se desenvolve entre actores sociais submetidos aos dilemas de agência serve não só para impor uma norma de equidade que afasta as distribuições do que seria um modelo de equilíbrio como conduz directamente à implantação de um sistema de contributos, incentivos⁷⁷ e recompensas que pode, com propriedade, ser equiparado a um sistema de dom. O trabalhador eleva o seu esforço como resposta ao tratamento amigável recebido do empregador e que se expressa no facto de o seu salário não ter baixado durante uma recessão ou uma crise de emprego. Por sua vez, a antecipação das consequências de uma baixa salarial, facilmente consideradas como acto hostil por parte dos trabalhadores, conduz o empregador a uma dádiva expressa pela manutenção do salário.

A rigidez salarial (e não o ajustamento imediato às alterações nas condições económicas) seria o resultado previsível da adição deste jogo de expectativas recíprocas à situação institucional da incompletude contratual. Uma vez mais se faz notar que a reciprocidade se estabelece, evolui e se torna prevalecente em situações de vazio legal, de subdesenvolvimento institucional ou de abandono do recurso legalista para a resolução de relações sociais potencialmente conflituosas ou norteadas por profundas diferenças de interesse. O mais interessante desta situação é que ela se aplica a quadros de interacção que apresentam assimetrias radicais no estatuto social e posição de força dos actores sociais sob consideração. Estes dados, conjuntamente com os que são apresentados por Fehr, Gächter e Kirchsteiger (1997a) e por Fehr, Kirchsteiger e Riedl (1993) sugerem que a cooperação nasce da sensação de equidade e que a sustentação dessa norma necessita de contratos incompletos (o que equivaleria, desde logo, a uma presunção de não hostilidade ou a uma antecipação de confiança, pela ausência de mecanismos de arbitragem ou de resolução extrínseca de conflitos) e da recusa de um modelo motivacional do tipo chicote/cenoura. A equidade desempenha um papel muito mais forte em condições de contratualidade incompleta, uma vez que é nesse quadro que surgem as maiores oportunidades de recompensar a equidade e de punir a hostilidade. Tal como Fehr e Schmidt (1997) demonstram à saciedade, quando os contratos são completos, a margem de

consistentemente mais altos com a presença de supervisão e controlo e mais baixos quando se está diante de sistemas de honorabilidade ou de códigos implícitos de conduta.

⁷⁷ Ver Prendergast (1999) para uma revisão muito completa das correntes discussões em torno da questão dos contratos incentivadores.

liberdade relacional do trabalhador circunscreve-se à aceitação ou recusa desse mesmo contrato e o impacto da equidade na determinação dos salários é mínima.

Fehr e Falk (1999: 110) chegam a estas conclusões a partir de uma situação experimental de leilão duplo, construção heurística onde empregadores e empregados podem ambos propor salários e aceitar salários apresentados pelo outro agente presente no mercado. Tal configuração permite que os empregados aceitem baixos salários e proponham eles mesmos trabalhar por salários baixos. Nesta situação experimental, a incompletude contratual é replicada pela discricionariedade do trabalhador relativamente ao nível de esforço escolhido. O dado mais surpreendente da experiência reside no facto de, apesar de os trabalhadores estarem consistentemente dispostos a trabalhar com salários baixos (ao nível de um *underbidding*), os empregadores não estão dispostos a aceitar esses trabalhadores. A lógica subjacente é compatível com um jogo de reciprocidade antecipada. Imaginando que a aceitação de trabalhadores dispostos a trabalhar com contrapartidas baixas equivale a um esforço reduzido por parte desses mesmos trabalhadores, os empregadores oferecem salários mais altos e imaginam que os empregados oferecerão uma contribuição mais elevada, fazendo subir o rendimento das firmas. Tal facto contrasta vivamente com o que acontece na situação de controlo, onde os níveis de esforço são exogenamente fixados. Neste caso, assiste-se a um claro aproveitamento das propostas baixas dos trabalhadores por parte das firmas, sendo mesmo de considerar que elas buscam activamente a imposição desses baixos salários. Se esta experimentação demonstra com clareza o papel da reciprocidade positiva (troca de dons) na determinação dos salários e dos níveis de esforço, experiências adicionais conduzidas pelos mesmos autores deixam evidente o papel da reciprocidade negativa, provando que a resposta a baixos salários é uma contribuição muito abaixo do máximo, o que significa que os trabalhadores activam a variável que melhor se presta a um efeito retaliatório.

Assim sendo, há que considerar que a armadura institucional definida por contratos completos ou por contratos incompletos é uma variável crítica para explicar os diferentes efeitos induzidos por comportamentos recíprocos. Num contrato incompleto, o trabalhador tem hipótese de retaliação sobre ofertas tidas como injustas, o que leva o empregador a antecipar esse movimento, pagando mais do que o salário de equilíbrio. Neste quadro existe uma tendência clara para não reduzir o salário em alturas de crise, antecipando que tal facto motivaria uma resposta recíproca, expressa pelo baixar do nível de esforço desenvolvido pelo trabalhador. Por sua vez, quando o contrato é completo, o trabalhador só possui uma capacidade de retaliação que é recusar uma oferta injusta, mas uma vez que ele antecipa que outros a aceitarão, acabará por aceitar essa proposta. Nesta situação, os empregadores antecipam este tipo de actuação e oferecem salários inferiores ou baixá-los-ão em momentos de crise. Assim, a reciprocidade cruzada com a completude dos contratos serve para ilustrar os diferentes resultados que se geram numa economia mercantil e explica o porquê de a predominância de tipos comportamentais norteados pela reciprocidade dar origem à rigidez salarial num mercado definido por contratos incompletos (*cf.* Fehr e Falk, 1999).

Proposição 22: Os níveis de reacção dos actores sociais mergulhados em relações recíprocas derivam do sistema de expectativas criado pelas interacções passadas, pela percepção/antecipação das reacções (plausíveis) dos outros em face de um movimento da nossa parte e pela moldura institucional que define e enquadra a relação. A reciprocidade conjuga harmoniosamente a memória (factor preponderante), a antecipação estratégica (factor acessório) e o espaço normativo (factor de contexto).

Fehr, Kirchsteiger e Riedl (1998) também encontram provas da presença da reciprocidade em mercados experimentais onde não existem contratos completos (no que se distinguem das conhecidas abordagens de, entre outros, Roth *et al.*, 1991, de Davis e Holt, 1993 ou de Kachelmeier e Shehata, 1992b). Nestes mercados experimentais existe um leilão em que os compradores fazem ofertas de preço sem saberem a qualidade que lhes será atribuída pelos vendedores que aceitam o preço. Este modelo de leilão de preços e qualidades possui um potencial heurístico evidente, bastando substituir preços por salários, qualidade por esforço, vendedores por trabalhadores e compradores por empregadores para termos modelizado um esquema de contrato de trabalho com troca de dons. Esta situação experimental que exclui reputações e memórias (o anonimato é a regra) destina-se a provar que existe uma correlação forte entre preço e qualidade ou, *alternativamente*, entre salário e esforço, desde que ambos sejam conceptualizados como "resposta a movimentos anteriores", ou seja, desde que exista uma atribuição de responsabilidade a quem oferece e a quem retribui. A construção de um jogo de expectativas que se desenvolve para lá do contratado e que envolve atribuições suplementares é, por si só, suficiente para desencadear dinâmicas de reciprocidade. Os autores chegam a esta conclusão, desenvolvendo dois quadros experimentais: um de reciprocidade e um de controlo (onde a qualidade do bem é fixada exogenamente). Um desenho experimental deste tipo pretende isolar a dimensão comportamental da reciprocidade, isto é, a componente da reciprocidade que revela apenas uma acção simples e directa de punir ou retaliar em face de um tratamento tido como não equitativo e recompensar ou bonificar uma acção vista como amigável.

Os autores interpretam a prevalência experimental desta dimensão da reciprocidade como testemunho vivo e marcante que existe mais sob o céu do que mera racionalidade. No entanto, existe uma armadilha de regressão ao infinito que estas experiências nunca conseguem excluir totalmente. Assim, embora manifestamente desenhadas para colocar reticências no modelo da racionalidade absoluta, estas experiências provam que a maior parte dos actores sociais são altruístas condicionais (no sentido em estão dispostos a incorrer em custos para manter uma posição de equidade). A presença de preços baixos conduz os vendedores a uma situação em que se encontram comparativamente pior do que os compradores. Deste modo, eles tornam-se egoístas e invejosos, escolhendo a resposta da baixa qualidade como forma de punição. Pelo contrário, um preço elevado coloca os

vendedores em melhor situação, acabando por adoptar um comportamento altruísta fornecendo melhor qualidade. Dado o jogo de expectativas que se desenvolve entre os actores sociais, qualquer das respostas, na medida em que alinha qualidade e preço, é uma resposta racional. Fugindo do modelo da racionalidade como equilíbrio paralisante e inerte (que nada mais é do que uma derivação do paradoxo do Burro de Buridan) acabamos por chegar a um modelo de racionalidade que concilia respostas contraditórias, mas sempre com base numa ideia do melhor resultado possível.

Gächter e Falk (1998) consideram a reciprocidade como um dos três remédios possíveis para resolver os dilemas criados pela existência de contratos incompletos, sendo os restantes dois os incentivos contratuais e as interações repetidas. Em boa verdade, estes últimos são apenas uma parte do próprio instrumento da reciprocidade. No entanto, estes autores tendem a considerar que o usos sistemático de incentivos contratuais provoca, no limite, um efeito de *crowding out* (com argumentos próximos daqueles que são usados por Frey, 1997). O problema que surge neste e noutros textos que abordam a questão da incompletude contratual (quase sempre centrada na relação entre trabalhadores e gestores) é a exagerada ancoragem da questão da incompletude à questão da suposta motivação dos trabalhadores. Os problemas surgem não por questões de maior ou menor motivação no cumprimento (o que levaria necessariamente a questão para o campo dos incentivos e dos artifícios de persuasão ou mudança atitudinal, mas para questões de percepções de normas de equidade e para o terreno da ligação entre esforços empreendidos e resultados percebidos. Enquanto que a motivação se estabelece ao nível da indução comportamental por intermédio de determinados estímulos, a questão da equidade resulta de comparações relevantes dos rácios esforço-resultado entre nós e os outros tidos como pares. A excessiva concentração do debate na questão motivacional obscurece mais do que ilumina. O uso da reciprocidade como instrumento de cumprimento contratual (explicitamente apresentado como mais eficiente, mas geralmente descurado pela literatura económica) revela bem o potencial utilitarista que este conceito produz quando cessa a sua utilização como argumento científico e se inicia a sua transformação em noção ideológica de capitalização imediata. Dissemo-lo antes e repetimo-lo agora, a reciprocidade não é um produto motivacional, mas sim o resultado de acções com memória; não se prende com escolhas prévias ou com incentivos, mas com acções de comparação relevante.

Por sua vez, Van der Heijden *et al.* (1998b) tomam como garantida a questão da reciprocidade relacional e pretendem verificar os efeitos de uma dimensão negligenciada nos estudos experimentais: a questão da coordenação como forma de garantir o cumprimento do acordado. Neste caso, considera-se que, pese embora as regras da reciprocidade e da confiança sejam poderosos mecanismos de garantia do cumprimento contratual, a presença de problemas intrincados e o aumento da escala da interacção obrigam necessariamente ao recurso a formas mais elaboradas de organização e coordenação do esforço, isto é, surge a necessidade de levar em linha de conta as instituições sociais. Neste, como em muitos outros trabalhos, considera-se que a situação de equilíbrio é não oferecer nada, mas

escolher essa opção é passar ao lado dos múltiplos ganhos que resultam da troca, embora estes necessitem da presença da reciprocidade e da confiança. Os resultados óptimos exigem paciência e uma certa aversão ao risco, bem como uma aceitação de resultados assimétricos em cada fase do jogo (a multiplicação da interacção com a concomitante variação das posições de recebedor e de ofertante produzem os melhores resultados na matriz de ganhos de cada um dos jogadores).

A experiência de van de Heijden *et al.* demonstra bem que a reciprocidade e a confiança produzem melhores resultados do que o simples exercício de racionalidade, mas que a coordenação ainda produz melhores resultados. A abertura experimental à possibilidade de reacção induz níveis acrescidos de reciprocidade e de confiança. No quadro de parceiros, esta reciprocidade deve ser maior do que no quadro de estrangeiros. Por outro lado, a reciprocidade será sempre maior por reacção do que por antecipação, isto é, por observação directa do comportamento do outro do que por presunção do seu hipotético comportamento (*op. cit.*:8). O mesmo se pode dizer da estrutura sequencial quando comparada com uma estrutura de troca simultânea. A introdução de um elemento propiciador de hiatos de reciprocidade faz desta experiência uma das mais interessantes. O hiato confere vantagens suplementares, mas é mais difícil de obter do que a troca simples e directa. De qualquer modo, os autores, contrariamente ao esperado, notam que a reciprocidade do segundo jogador é, em média, inferior ao contributo do primeiro, factor que negaria a hipótese do carácter sumptuário do dom e reforçaria a hipótese de uma exploração da posição estrategicamente vantajosa que cada um ocupa. Os autores concluem que a repetição da interacção é uma condição necessária mas não suficiente para o desenvolvimento de trocas complexas, sendo decisivo que cada jogador envie sinais claros das suas intenções. Este tipo de interacção complexa ou se desenvolve de forma perfeita ou não se chega a desenvolver. Tal como em muitos jogos, a memória é relativamente curta porque o número de repetições é escasso.

Saliente-se que a interpretação, à maneira de Akerlof, da relação contratual de trabalho como troca de dons não nos deve conduzir a uma visão romântica das relações laborais. As assimetrias de interpretação das relações contratuais entre empregadores e empregados são uma constante, mesmo que os níveis de esforço desenvolvidos pelos empregados se ajustem aos interesses e objectivos dos trabalhadores, graças ao processo de alinhamento produzido pelas dinâmicas das reciprocidades de compensação e de retaliação. Se os trabalhadores consideram a relação laboral e a trabalham no sentido de uma contribuição em dom, esperando uma resposta em contra dom (mobilizando, para tanto, normas de equidade e de reciprocidade), os empregadores produzem uma oferta salarial que responde a um nível do esforço e que se constitui como incentivo à melhoria dos resultados e a um acréscimo da eficiência produtiva. Existe assim, mesmo numa relação recíproca, uma completa assimetria das lógicas sociais subjacentes (Cordonnier, 1997: 127): os empregados reciprocam em função de uma norma de equidade, enquanto que os empregadores reciprocam como modo de mobilização do esforço e como garantia de eficiência. Será aqui

fundamental reter até que ponto a solução da reciprocidade se constitui como ponto de equilíbrio ou solução para os impasses relacionais que se estabelecem numa relação constitucionalmente assimétrica e onde os actores sociais em presença possuem objectivos diferenciados, orientações contraditórias e operam sob molduras de decisórias e culturais bem distintas. Ainda e sempre a reciprocidade responde bem aos dilemas, mesmo não sendo uma escolha óptima, maximizadora ou perfeita. A força desta linha de acção é ser um *second best* e não uma resposta perfeita.

Proposição 23: A reciprocidade é uma solução relacional sub-óptima para cada actor social, considerado individualmente, mas constitui-se como *second-best* para qualquer um. Na medida em que os interesses em presença numa relação social sejam divergentes, a reciprocidade constitui-se como ponto de equilíbrio.

Crowding Out e Regard

Em obra recente, Frey (1997) argumenta que a total monetarização das trocas e das relações sociais pode provocar o efeito motivacional contrário ao desejado, isto é, segundo ele, a introdução do estímulo monetário não só não produziria aumentos de produtividade ou ganhos de eficiência como, dentro de certos limites, poderia mesmo gerar aquilo a que chama efeitos de *crowding out*.⁷⁸ Este termo implica que a motivação intrínseca presente no cumprimento de uma tarefa seria substituída por completo por uma motivação extrínseca (neste caso monetária), tendo como resultado a diminuição do empenhamento e do contributo de cada um.⁷⁹ Por outro lado, a generalização do estímulo financeiro como substituto da motivação não só tem efeitos perniciosos no empenhamento e dedicação de

⁷⁸ Note-se que este termo possui um significado diferente do que é usual nos manuais de Macroeconomia.

⁷⁹ Esta é a abordagem seguida por Spagnolo (1999) na sua análise do impacto produzido pela monetarização e pelo mercado nas relações cooperativas e, sobretudo por Kranton (1996), autora que descreve diversas situações onde a introdução de métodos sofisticados de troca ou o desenvolvimento de mercados teve o condão de destruir a cooperação presente nas relações de troca tradicionais, nomeadamente aquelas que se baseavam na reciprocidade. Kranton vai mesmo mais longe, ao afirmar que o desenvolvimento dos mercados reduz os custos de saída (à maneira de Hirschman) e de busca de informação, o que implica que o anonimato das transacções se torna mais atractivo do que a ameaça resultante do fim da relação recíproca. A afirmação de uma relação de causalidade directa entre expansão de instituições mercantis e diminuição dos níveis de cooperação tornou-se num argumento popular que se baseia na ideia de que o mercado limita a força e a influência dos mecanismos de controlo e punição previamente existentes. De qualquer forma, há que evitar uma leitura simplista do fenómeno e basta recordar a apresentação do tema por parte da geração de sociólogos do virar do século para se perceber que a questão é mais a da substituição de uma forma cooperativa por outra do que de uma redução ou eliminação de todas as formas de cooperação. Outra abordagem recente desta questão é dada por van de Klundert e van de Ven (1999), autores que analisam até que ponto a troca de dons sofre um efeito de *crowding out* aquando do desenvolvimento de trocas mercantis impessoais. No entanto, consideram que enquanto os sentimentos morais e a valorização simbólica da cooperação (integradas pelos autores no seio de uma função utilidade) forem suficientemente valorizados, pode-se assistir à coexistência de transacções mercantis e de dons. Estes autores inserem-se num grupo que considera a transição entre reciprocidade e mercado como sendo uma questão de escala: "os termos de troca [reciprocidade ou mercado] dependem de uma forma não linear da fracção de agentes envolvidos na troca recíproca. Mais especificamente, assumimos que as pessoas valorizam relativamente mais o sistema de mercado se o número de participantes for

cada um como também tende a alargar-se a outras esferas de actividade correlativas, aquilo a que Frey chama *spillover effects*. A introdução do estímulo material tenderia a anular as virtudes existentes num mundo de reciprocidade sem que a perda da moral acarretasse ganhos de eficiência. Se bem que Frey conceda que existem áreas em que a motivação material pode ser usada, especialmente em transacções e relações em que campeia o anonimato e a impessoalidade, não pode ser ignorado que quando estamos diante de relações dominadas pela reciprocidade e por aquilo que o paradigma da Nova Sociologia Económica consagrou como *embeddedness*, qualquer substituição da motivação intrínseca pela extrínseca produziria efeitos perversos e caricaturas do que era desejado pelos promotores da iniciativa.

Também Gächter e Falk (1998) se debruçam sobre este problema, considerando que sempre que existam condições para a reciprocidade bilateral, existe hipótese de um *enforcement* para contratos incompletos e que os contratos de incentivos têm um efeito de *crowding-out* que elimina a reciprocidade e, assim, impede o alinhamento de actores com interesses divergentes. Mesmo com a presença de multas dissuasoras do *shirking*, um contrato de incentivos consegue, quando muito, que os *agents* se dirijam para o esforço mínimo que se estabeleceu tacitamente no contrato implícito. Níveis suplementares de esforço (que poderiam surgir no caso da relação ser inteiramente moldada pela confiança) sofrem um efeito de *crowding out* pela suposição de desconfiança que se estabelece com a existência de controlos, multas e contratos de alinhamento por incentivos. Gächter e Falk introduzem uma variante no seu estudo que é significativa para provar os efeitos sequenciais da reciprocidade. Assim, em vez de um modelo de duas etapas num jogo de dom (no qual a firma oferece um salário e o trabalhador, em caso de aceitação, escolhe um nível de esforço), os autores acrescentam uma terceira etapa que é dada pela possibilidade de retaliação por parte da empresa, em caso do nível de esforço escolhido ser inferior ao estipulado originalmente (o que indicaria a presença de *shirking*) ou pela possibilidade de recompensa, em casos de contribuição acima do esperado. A introdução da terceira etapa revela que os níveis de *shirking* baixam consideravelmente e que a reacção à reciprocidade provoca o alinhamento entre *principal* e *agents*. Por outro lado, a reputação parece ter um efeito de *crowd in* sobre a reciprocidade.

De acordo com Frey, as curvas da oferta só seriam bem comportadas dentro de determinados limiares e o efeito preço tenderia a ser dominado pelos efeitos de *crowding out*. O *crowding in* seria aqui uma hipótese muito remota. Numa relação social bem estabelecida e dominada pela reciprocidade, qualquer introdução de estímulos materiais tenderá a desmoralizar o participante. A consequência perniciosa não se situa, no entanto, apenas a este nível. Os resultados são ainda mais gravosos porque, uma vez instalada esta desmoralização, o mesmo nível de cometimento e de dedicação só poderá voltar a encontrar-se com estímulos financeiros ainda maiores, ou seja, o estímulo inicial tenderia a

relativamente baixo, mas mudam gradualmente a sua posição à medida que o mercado se torna dominante" (van de Klundert e van de Ven, 1999: 4).

reduzir o contributo a um nível inferior ao de partida (quando dominava uma motivação intrínseca) e para conseguir o retorno a uma situação original de desempenho, o estímulo financeiro deveria ser de grande magnitude.

O modelo de Frey concilia trabalhos de psicologia⁸⁰, de sociologia e de economia e faz apelo às experiências de *framing* decisional, de enviesamentos da disponibilidade e da representatividade, dissonância cognitiva, racionalidade limitada, auto-empenhamento, etc. (ver *op. cit.* 119-123). Esta abordagem não elimina modelos mais clássicos, mas permite perceber sob que condições é que o efeito de preço é anulado ou invertido, isto é, saber em que quadrantes predomina o efeito de preço e em que quadrantes predomina o *crowding-out*. Na posse destas informações, o ditador esclarecido saberá manipular as variáveis e escolher qual o melhor dos caminhos para assegurar bons níveis de desempenho. Esta contribuição de Frey, que, parece indicar que, por um lado, as transacções dominadas pela reciprocidade podem ser eficientes (o que vai na esteira dos trabalhos de Titmuss) e que a redução da transacção ao estímulo material pode ser contraproducente. A reciprocidade seria um elemento criador e propiciador de confiança⁸¹ e seria um óleo poderoso das juntas sociais. Mas a dimensão instrumental da teoria do *crowding out* e a definição que Frey faz de um modelo de HOM - *Homo Œconomicus Maturus* - não pode ser escamoteada.⁸² Outras intervenções externas podem produzir o mesmo efeito de *crowding-out*, ou seja, Frey considera que as regulações, os controlos, as punições e todas as práticas que obriguem a uma transição do *locus* de controlo de dentro do indivíduo para fora deles possuem, em germe, o potencial do *crowding-out* e dos efeitos de *spillover*. Só em situações muito raras é que as intervenções externas fomentam a motivação intrínseca (efeito de *crowding-in*).

A análise de Frey parece um gigantesco libelo acusatório destinado aos que não confiam suficientemente na capacidade de cada um de nós, seja do ponto de vista da cidadania, seja do ponto de vista da actividade profissional. Uma sociedade de responsabilidade seria uma sociedade em que controlos, regulações e estímulos materiais cederiam o passo a articulações directas (não mediatizadas) entre actores. A reciprocidade seria, sob este ponto de vista, não um resquício do passado, mas uma oportunidade presente compatível com as orientações de uma sociedade de mercado. Não mais vista como uma curiosidade antropológica de sociedades perdidas no tempo e no espaço, a reciprocidade seria ela mesma uma hipótese de construção de eficiências e de bons resultados económicos. Ainda que Frey não refira expressamente a questão da reciprocidade

⁸⁰ Para uma discussão psicologizante de como os incentivos explícitos provocam um efeito de *crowding-out* das motivações intrínsecas veja-se Deci e Ryan (1985).

⁸¹ Para uma relação entre confiança e efeitos de *crowding-out*, considere-se Bohnet, Frey e Huck (1999). Texto onde se desenvolve uma ideia (também defendida por Ellickson, 1994) compatível com as nossas hipóteses, nomeadamente as formas pelas quais o minimalismo jurídico associado a reciprocidade pode garantir uma ordem social mais estável do que a implantação de quadros jurídicos completos (ou contratos perfeitamente especificados).

⁸² Frey (1997: 118-119) num estilo que se aproxima, em muito, da apresentação de um *homo reciprocans*, define o HOM, a partir das seguintes ideias: está dotado de uma estrutura motivacional mais refinada do que o *Homo Œconomicus* clássico; assume que a motivação intrínseca é elemento importante na determinação do comportamento humano e considera que os incentivos monetários, sob

senão numa passagem lateral (*op. cit.*, 26) da sua argumentação (e mesmo aí, tentando privilegiar a questão da solidariedade, da cooperação, da confiança e da incrustação) e na consideração dos trabalhos e experiências pioneiras de Fehr e dos seus colaboradores (*op. cit.* 122), não poderemos ignorar que a forma como apresenta a sua tese do HOM é inteiramente compatível com as considerações gerais que produzimos sobre a reciprocidade.

Se do ponto de vista da análise teórica sobressai a ideia de que há algo mais nos sistemas de motivação individual do que o dinheiro, também parece legítimo descortinar no argumento de Frey a possibilidade de pagar menos a todos os que desempenham tarefas de uma forma empenhada e derivando um genuíno prazer da sua actividade. Aqueles que se encontram numa área profissional e que derivam satisfação do que fazem, estariam potencialmente mais motivados para o desempenho de tarefas baixa ou nulamente remuneradas. A um outro nível, o modelo de Frey é interessante porque demonstra que a teoria da reciprocidade pode ser operativa independentemente das considerações sobre natureza humana que possamos ter. No limite, uma teoria da reciprocidade pode ser aceitável quer no contexto de uma natureza humana definida como altruísta quer no quadro de uma natureza humana de tipo hobbesiano.

A par das considerações em torno dos efeitos de *crowding-out*, Frey completa o seu edifício teórico com um outro conceito importante para uma teoria da reciprocidade: o *regard*. A importância consagrada ao *regard* (conceito cuja fonte inspiradora é obviamente o Adam Smith da *Teoria dos Sentimentos Morais*)⁸³ por parte de Frey (1997: 115-116) é compatível com outras análises recentes sobre a mesma questão (*cf.* Offer, 1997). Considerando que a apresentação de Offer é mais clara do que a de Frey, centraremos a argumentação subsequente no texto daquele. Offer apoia a sua teoria do *regard* sobre os pilares do dom, da caridade e das heranças. Tendo o cuidado de afirmar que o sector não lucrativo é importante nos Estados Unidos e na Inglaterra (respectivamente 7% e 4% do emprego), Offer revela que não se pode circunscrever a economia do dom a esse sector, uma vez que a maior parte das trocas submetidas a esse princípio se desenvolvem no quadro de sistemas de reciprocidade, sejam eles o mundo familiar, sejam eles a criminalidade organizada, o empresarialismo e a política.⁸⁴ Ou seja, Offer pretende demonstrar que a reciprocidade não é

situações conhecidas (as que não envolvem as referidas trocas impessoais, anónimas, não permanentes e descontínuas), minam a motivação intrínseca (efeito de *crowding-out*).

⁸³ Não iremos aqui, bem entendido, entrar no campo da infundável discussão sobre o problema de Adam Smith e da hipotética contradição existente entre a *Riqueza das Nações* e a *Teoria dos Sentimentos Morais*. De qualquer forma, não deixa de ser sintomático que muitos autores bebam em Smith os fundamentos de um modelo de reciprocidade expressamente destinado a combater directa ou indirectamente os princípios mercantis que possuem como carta constitucional a outra grande obra da figura ilustre do Iluminismo Escocês. Mesmo que em termos reais o problema smithiano não exista e não seja observável qualquer contradição real entre as duas obras, o facto é que os seus leitores se encarregam de reinventar esse problema ao sustentar a sua posição teórica em leituras divergentes dos textos de Smith.

⁸⁴ Convém, pois, não exagerar os efeitos de *crowding-out* da reciprocidade que são produzidos pelas forças de mercado. Na verdade, trata-se mais de uma forma de deslocação da reciprocidade do que propriamente da sua eliminação. Em áreas limitadas da organização social contemporânea, a reciprocidade continua a reinar de forma imperial e pode-se mesmo afirmar que a sua continuidade favorece as próprias instituições mercantis. Na medida em que opera como interstício e zona de reserva, a reciprocidade constitui um escape para determinadas ineficiências de mercado - uma

um resíduo passadista, antes sendo um princípio que se mantém operativo, mesmo no quadro de economias desenvolvidas que, teoricamente, já o deveriam ter conduzido ao esquecimento. Os benefícios da reciprocidade resultam das vantagens intrínsecas que ela transporta consigo ao nível da interacção entre indivíduos, dos seus níveis de satisfação, auto-estima e consideração (*regard*).

Proposição 24: Em situações em que a prática da reciprocidade não é dominante no interior de uma sociedade, ela estabelece-se em zonas intersticiais e constitui um espaço de refúgio que opera como mecanismo de escape e protecção em face dos dilemas do mundo mercantil.

A reciprocidade produz vantagens sempre que as trocas não sejam padronizadas, envolvam interacção directa e quando os bens e serviços transaccionados são únicos, dispendiosos ou possuem múltiplos factores de qualidade (Offer, 1997: 450). A reciprocidade é aqui manifestamente considerada como um instrumento de reserva, uma forma a aplicar no caso de trocas irrepitíveis ou que, pelo menos, fogem ao cânone das trocas facilmente definíveis, reguláveis e controláveis. A interacção social é importante porque gera reconhecimento, atenção, aceitação, respeito, reputação, *status*, poder, intimidade, amor, amizade, sociabilidade, termos que são globalmente descritos por Offer (*op. cit.*, 451) sob a designação geral de *regard* ou a que, sendo inteiramente smithiano, poderíamos chamar simpatia. A vontade do lucro adocicada transforma-se apenas numa vontade de reforçar a estima e o reconhecimento e de estabelecer uma relação empática com o outro. Este acto de *regard* envolve o descentramento do *self* e uma necessária projecção do eu sobre o outro, procurando, num jogo de espelhos, prever e antecipar as suas preocupações, alimentar as suas necessidades, simpatizar com as suas dificuldades.

Assim definida a questão, teríamos em equação dois quadros de termos duplos que definiriam dois tipos extremos de organização económica que, no entanto, não seriam incompatíveis entre si, antes se conciliando de forma mais ou menos harmoniosa: a simpatia estaria para a troca de dons tal como a propensão para o ganho estaria para o mercado. A nota que introduzimos aqui relativa à coexistência pacífica entre os dois sistemas, em assumida marcha contrária ao argumento da maior parte dos autores que dedicam páginas a esta temática, destina-se sobretudo a revelar que os dois sistemas não estabelecem nem marcos temporais numa escala evolutiva de transições (ou, aproveitando o termo de Polanyi, de Grande Transformação), nem pontos extremos numa distribuição de formas de organização da actividade económica. O que importa reter é que as duas formas são separadas por uma fronteira ténue, por um hímen facilmente desvirginado que permite a mais interessante das reflexões: as formas de transição de dom em mercado e de mercado

espécie de refúgio para um mundo desencantado. Ao mesmo tempo, e como vimos claramente nestas páginas, a reciprocidade tem vindo a constituir-se como uma forma que garante o alinhamento de interesses entre participantes organizacionais com objectivos divergentes e assegura ganhos de

em dom, ou seja, permite o esboçar de uma teoria dos valores de conversão de mercadorias em dons ou de dons em mercadorias num mesmo tempo e num mesmo espaço. Com isto, recusamos a análise evolucionista da reciprocidade, a sua consideração primitivista, mas também o seu tratamento enquanto forma utópica ou de redenção social. A reciprocidade deve ser considerada meramente como um princípio universalmente operativo, independentemente dos graus de avanço da dimensão material das culturas em consideração e do grau de sofisticação (civilização) dos artifícios contratuais que presidem à organização das actividades económicas e à regulação das transferências de bens e serviços entre actores sociais e agentes económicos.

Offer percebe bem até que ponto a diferença entre uma troca padronizada e moldada pelos princípios mercantis e uma troca orientada pela reciprocidade reside na questão do hiato temporal diferenciado que consagram. Enquanto que uma troca mercantil exige que cada compra seja simultaneamente uma venda (independentemente de haver um circuito de crédito e de dilação contratualmente estabelecida entre o dinheiro recebido e a entrega do bem ou a prestação do serviço); a reciprocidade obriga à presença de um hiato doador de sentido que afasta temporalmente o dom da contra-prestação, num sistema em que o segundo movimento, ainda que socialmente estrangido e fixado, goza de alguma liberdade interpretativa e concede margem de manobra ao contra doador.

A busca de *regard* envolve necessariamente riscos. A existência de um dom original (ou de uma expressão de confiança) nunca cria a certeza de uma reciprocação. Contrariamente a uma troca *spot* que se materializa de imediato e que se finaliza no momento em que se efectua, a troca centrada em dons implica necessariamente uma espera e uma convicção de reciprocação. A garantia da reciprocação deriva do carácter auto-alimentador que está subjacente às normas de reciprocidade. Os riscos da exclusão e do ostracismo são custos sociais gravosos que conduzem os participantes para o mundo das trocas, mesmo quando racional e oportunisticamente eles poderiam desertar dessa mesma troca. Como Offer afirma (*op. cit.* 454) o *regard* pode ser visto como um benefício de transacção, na medida em que gera confiança e esta é em grande medida eficiente. Deste modo, a perspectiva de Offer é curiosa, uma vez que partindo do dom como forma *alternativa* ao mercado e pondo de parte as buscas de maximização do lucro, acaba por voltar ao início da questão ao postular a maior eficiência do modelo da reciprocidade em contextos particularmente sensíveis à presença do outro. O *regard* possui vantagens óbvias se o considerarmos como sistema de sinalização e comunicação que vai progressivamente oleando a relação social entre partes que organizam uma transacção. O *regard* pode ser entendido como um reforço sinalético da intenção de reciprocitar, uma vez que acompanha as acções e as verbalizações com uma série de sinalizações não verbais. A definição de *regard* em Offer é um argumento suplementar na defesa de uma economia *embedded*.

eficiência nas próprias transacções mercantis em situações onde a racionalidade por si só não produziria os melhores efeitos.

Offer (*op. cit.*, 455) sublinha que o dom, como o mercado, tem o potencial de criar *goods* e *bads*, sobretudo em função dos processos sociais de criação de dívidas e de obrigações, mas, ao contrário do mercado, estabelece relações sociais emotivas e apaixonadas, sejam elas expressas por dons e contra dons carregados de simpatia e amizade, sejam elas orientadas para a retaliação. O mercado oferece uma fuga a esse tipo de laços intensos e permite economizar no amor.

Proposição 25: A reciprocidade pressupõe relações sociais de risco, na medida em que consagra um hiato entre as prestações e as contra prestações, e envolve estados emocionais de grande intensidade numa esfera económica que está incrustada no mundo social.

A teorização de Frey tende a questionar fortemente as hipóteses comportamentais e as soluções propostas pela teoria da agência para alinhar os interesses do *principal* e do *agent* em quadros dominados não só por posses assimétricas de informação e predominância de situações de *moral hazard* e de selecção adversa. Por um lado, Frey apresenta uma visão mais benigna da natureza humana e considera que, quer do ponto de vista descritivo, quer do ponto de vista normativo, a confiança e o comportamento solidário estão, e devem estar, mais presentes na vida social do que aquilo que é concedido pela economia moldada por um modelo simplista de *Homo Oeconomicus*, o que implica que os alinhamentos entre *principal* e *agent* deverão ser mais fáceis e não completamente dominados pelo oportunismo dos segundos em face dos primeiros; por outro lado, mesmo que essa concepção de natureza humana fosse aceite, estava por provar que a estimulação por contratos contingentes em função de desempenho e a constituição de esquemas de pagamento por alinhamento com os interesses do principal funcionasse. A modelização de Frey alarga-se a questões ambientais, onde se fala da desmoralização introduzida pelo pagamento de compensações a comunidades que recebam resíduos tóxicos. Esta solução teria não só o efeito de eliminar qualquer hipótese dessa comunidade voltar a receber algo considerado como tendo impacto ambiental num futuro próximo e sem contrapartidas, como também implicaria que mais nenhuma comunidade voltasse a aceitar uma situação sem contrapartidas crescentes. O *crowding out* associado ao *spillover* e a um efeito de escalada levaria a situação a extremos em que a motivação intrínseca estaria eliminada para todo o sempre e a extrínseca só funcionaria graças a incrementos cada vez maiores.

Frey não escapa a uma argumentação de virtude. O dinheiro, uma vez instalado, parece eliminar toda a base virtuosa do comportamento e produzir cooperação apenas nas condições de vantagem assegurada. As hipóteses de comportamento cooperativo genuíno, (depois da introdução de estímulos materiais que geram efeitos de *crowding out*) limitar-se-iam provavelmente a situações de pós catástrofe (Frey, 1997: 59), o que equivale a dizer que a cooperação e a reciprocidade necessitariam de um regresso às origens para poderem voltar a ser princípios operativos. A relação estabelecida entre recompensa financeira e

actividade desenvolvida é do tipo paradoxal ou perverso, o que é uma constante em muitos argumentos favoráveis à presença da reciprocidade como norteadora das relações sociais.

Na mesma linha de pesquisa, um texto recente de Fehr e Gächter (2000)⁸⁵ revela que os contratos de incentivos (tradicionalmente vistos como a melhor forma de alinhar os interesses do *principal* e dos diversos *agents*) podem provocar um forte efeito de *crowding out* na cooperação relacionada com a reciprocidade. O seu estudo experimental revela que este efeito é de tal forma nítido que a eficiência dos contratos sem incentivos é maior. A lógica subjacente ao raciocínio de Fehr e Gächter inverte os pressupostos do modelo padrão. Em vez de postularem que, em face de *agents* com múltiplas hipóteses de *shirking*, a resposta mais racional dos *principals* é ou a coerção ou o incentivo material (um modelo chicote-cenoura), os autores seguem, Bewley (1995, 2000) e consideram que é exactamente devido a essas múltiplas oportunidades que não se deve recorrer a estes motivadores simples. Num quadro complexo de alinhamento de interesses recorrer a um esquema simplista não pode produzir bons resultados. O argumento de Fehr e Gächter tem todos os condimentos de uma leitura paradoxal dos fenómenos de acção colectiva, isto é, a melhor forma de garantir contributos acima do esperado não é recorrer a um modelo de incentivos, mas sim deixar livre o campo para o desenvolvimento de uma relação de reciprocidade em que emoções como a lealdade e a equidade se encarregam de produzir os efeitos que os incentivos não conseguem.

Tal como Frey, os dois autores tecem a consideração de que na presença de actividades agradáveis, a presença de um estímulo material pode ter o condão de provocar um efeito de *crowding out*, mas alargam o raciocínio, afirmando a validade dessa constatação mesmo no caso do exercício de actividades desagradáveis. O que este estudo revela é que o facto de se levantar a hipótese de comportamentos racionais e interesseiros por parte dos *agents*, conduz os *principals* a antecipar esses efeitos, oferecendo contratos de incentivos. Só que ao fazê-lo, os *principals* estão a induzir o próprio comportamento que queriam prevenir e afastam de forma definitiva qualquer esperança de reciprocidade e de

⁸⁵ Esta experiência que se insere no domínio das situações experimentais configuradas pela troca de dons pretende testar uma situação contratual envolvendo uma relação salarial. No entanto, para evitar cargas valorativas, durante a experiência os salários recebem o nome de preços; os níveis de esforço são referidos como qualidade do produto oferecido e a multa pelo *shirking* é definida como dedução potencial de preço. Será de frisar que embora cada um dos termos propostos seja um sucedâneo para medir a mesma realidade, o facto é que a moldura de apresentação pode influenciar decisivamente os resultados. A dimensão aleatória dos encontros; a ausência total de efeitos de reputação; a não repetição das interações e o facto de as ofertas se fazerem no anonimato do mercado são factores que reduzem o impacto explicativo desta experiência numa teoria da reciprocidade. Fiéis à definição correntemente usada por Fehr, os autores descrevem um actor como recíproco quando ele responde de forma hostil a uma proposta entendida como hostil e responde de forma simpática a acções que interpreta como simpáticas (*op. cit.*, 7). No quadro da economia experimental, esta definição de reciprocidade corresponde à identificação de um fenómeno de preferências e distingue-se claramente da apresentação que fazem Binmore e Samuelson, 1994 que consideram a reciprocidade como uma expressão de racionalidade limitada, correspondente a um hábito evolutivo resultante de múltiplos jogos repetidos (*cf. op. cit.* 7, n.9). De qualquer forma, será de considerar que ambas as versões são pobres do ponto de vista de uma teoria da reciprocidade, pouco importando se se considera a reciprocidade como elemento incorporado no esquema de preferências dos actores sociais ou como hábito enraizado. Ambas as versões não escapam a um certo perfume funcionalista: a reciprocidade existe e mantém-se porque produz bons resultados, é eficiente e evolutivamente estável.

desenvolvimento de emoções positivas.⁸⁶ O comportamento interesseiro seria a consequência das próprias medidas preventivas destinadas a evitá-lo.

Anonimato e Silêncio

Falk, Gächter e Kovács (1999: 12) levantam a hipótese de que os níveis de cooperação são crescentes (em experiências de *gift giving*) à medida que se transita de uma situação de estrangeiro (interacções anónimas e não repetidas) para uma situação de parceiro (interacções anónimas, mas repetidas) e para um enquadramento de aprovação (interacções não anónimas e repetidas). Na situação de estrangeiro só teriam lugar considerações de reciprocidade intrínseca (o que vale por dizer que não se está efectivamente na presença de reciprocidade, mas de uma predisposição naturalizada para responder em espécie à oferta de um outro desconhecido), enquanto que na situação de parceria, dar-se-ia conta da reciprocidade intrínseca acrescida de efeitos reputacionais (resultantes da interacção repetida e da aprendizagem social). Por seu lado, a situação de aprovação seria mais complexa, uma vez que levaria em linha de conta as duas dimensões anteriores (reciprocidade intrínseca e reputação), mas com a adição da aprovação/desaprovação social (o que permitiria avaliar o efeito de incentivos extrínsecos não resultantes da mera repetição da interacção).

Será de realçar que estes autores possuem a consciência clara da *alteração* que é introduzida pelas variáveis repetição do encontro social, reputação dos agentes, efeitos de aprendizagem, incentivos e desincentivos de aprovação, controlo social e redução ou eliminação do anonimato, mas limitam-se a postular uma única direcção evolutiva do adensar da reciprocidade, ou seja, testam apenas a hipótese do acréscimo de cooperação pela *alteração* das variáveis anteriormente listadas, fugindo-lhes a dimensão de reciprocidade negativa que pode estar subjacente. No limite, testam mais uma hipótese de equidade (teste de uma cauda) do que uma hipótese de reciprocidade (teste de duas caudas). Escapa a estes autores, o que aliás acontece à maior parte dos economistas experimentais que conduzem testes à reciprocidade, que a intensificação relacional e o adensar emocional são uma faca de dois gumes. A conclusão experimentalmente testada de que a reciprocidade aumentou pode esconder situações completamente distintas. Na verdade, a reciprocidade acrescida tanto pode funcionar positivamente como negativamente.

Afirmar que o aumento da reciprocidade corresponde a aumentos de cooperação é não entender o que identifica e define o fenómeno da reciprocidade. O aumento do anonimato nas relações sociais não só reduz o potencial de cooperação directa dos indivíduos, como também tende a baixar os níveis de vingança e de retaliação, ou seja, as

⁸⁶ Note-se que, em todo o caso, os *principals* colhem mais benefícios numa situação de incentivos do que numa situação de reciprocidade, mas à custa de perdas de eficiência. O somatório dos ganhos do *principal* e do *agent* é sempre maior em contextos de reciprocidade (cf. Fehr e Gächter, 2000: 18), embora haja aí um enviesamento dos ganhos na direcção do *agent*. Esta situação parece configurar o já conhecido dilema do curto e do longo-prazos. As vantagens da reciprocidade parecem ser mais nítidas quando o horizonte temporal se alarga.

sociedades de reciprocidade são necessariamente mais quentes do que as sociedades dominadas por princípios mercantis. Esta não é, bem entendido, uma afirmação nova. Basta lembrar a tese do comércio como adoçante dos costumes e elemento civilizacional de capital importância para perceber até que ponto a reciprocidade está longe de ser apenas o fator dos paraísos terrenos. O carácter idílico da reciprocidade corresponde a uma leitura unilateral do fenómeno. Reciprocitar significa intensificar e adensar uma relação nos dois extremos do espectro de distribuições comportamentais. Se é um facto que a reciprocidade incrementa a cooperação, ela também faz variar positivamente a dimensão agonística e competitiva. Neste quadro, cooperação e conflito não devem ser vistos como duas facetas contraditórias, antes sendo o resultado do mesmo processo social - aquilo a que chamamos um acelerador social. Na ausência de sistemas de reciprocação, o adensar da cooperação ou do agonismo não dependem mais das características internas da relação social, antes implicando a mobilização de factores de controlo e coerção (sejam eles morais ou jurídicos). A eliminação sistemática das formas relacionais inteiramente dominadas pela reciprocação (formas essas que se circunscrevem a quadros residuais ou sobrevivem em situações liminares) tem a característica notável de produzir sobretudo efeitos na redução das espirais de vingança e de retaliação, deixando praticamente intocável o potencial de cooperação. Por outro lado, a relação de anonimato tende a aproximar as escolhas comportamentais de um quadro de racionalidade estrita, ou seja, quanto menor for a presença do outro e a influência da sua presença, mais próximos estaremos de acções postuladas por um modelo de *homo oeconomicus*.

As diferenças encontradas em situações experimentais sempre que é levantada a condição restritiva do anonimato (seja entre jogadores, seja entre os jogadores e o(s) condutor(es) da experiência) revelam bem até que ponto o desenvolvimento das interações e das trocas sociais caminha na direcção da emergência espontânea de normas sociais associadas à reciprocação e afastadas da hipótese simples da maximização da utilidade. A ausência de anonimato prefigura situações de controlo social e de ajustamento comportamental, bem como a construção de expectativas moldadas aos condicionalismos impostos pela interacção personalizada. A reciprocação pressupõe um fenómeno de identificação e de reconhecimento que obriga a que as condições de oferta e de aceitação não sejam necessariamente iguais às de outros encontros. A simples presença física do outro pode ser suficiente para induzir um resultado diferenciado. No que respeita à contribuição que cada elemento dá, não basta a existência de coesão ou de identificação, torna-se necessário o incentivo do reconhecimento. A visibilidade e a identificação favorecem a emergência de comportamentos de reciprocidade.

Bohnet e Frey (1999b) introduzem uma *nuance* interessante relativamente aos jogos de ditador e de dilema do prisioneiro, salientando que a interacção verbal nem sempre é necessária como factor indutor da cooperação, sendo, por vezes, suficiente o mero reconhecimento e identificação do outro. Desta forma, o silêncio não corresponde necessariamente a uma comunicação vazia, podendo a reciprocação e a confiança

estabelecerem-se em vazios verbais, mas prenhes de sentido. O simples facto de se passar de uma relação anónima para uma relação de conhecimento/reconhecimento/identificação é suficiente para aumentar os níveis expressos de solidariedade. A identificação decresce a distância social e permite o estabelecimento de uma relação de empatia, dado que contraria a relevância das experiências laboratoriais expressamente conduzidas num contexto de anonimato, por forma a evitar as presumíveis contaminações introduzidas pelo interconhecimento ou pelo estabelecimento de uma relação. O problema reside no facto de essas experiências se assumirem claramente como formas de testar a evolução da interacção ao longo de etapas sucessivas e de repetições de encontros sociais. A tentativa de preservação de uma relação não contaminada pelo reconhecimento/identificação do outro, mais não é do que o reconhecimento implícito de que não se está a testar a reciprocidade.

O comportamento de dádiva ou a indução da reciprocidade são tanto mais fáceis quanto mais o outro for visto como uma pessoa próxima e não como uma estatística ou um número com o qual não podemos estabelecer uma relação social. A própria indução de um comportamento orientado para o outro, como seria o caso da doação de sangue, será tanto mais fácil quanto se consiga estabelecer uma relação de causalidade previsível entre um acto específico de doação e um resultado palpável de melhoria ou de cura. A nomeação da vítima ou do carenciado (mesmo que tal seja feito com o recurso a um pseudónimo) garante o desencadear de poderosos mecanismos de identificação que criam uma relação silenciosa e à distância de simpatia entre doador e potencial receptor. Embora Bohnet e Frey não o salientem, será de realçar que o silêncio pode mesmo ter a virtude de garantir doações que não seriam possíveis com uma identificação perfeita do outro, ou seja, o silêncio garante uma empatia que idealiza o outro e forja uma reciprocidade virtual. A total revelação do outro poderia provocar efeitos de desilusão que anulariam as intenções iniciais de doação. A reciprocidade indirecta, com as concomitantes cadeias de dom, seria assim facilitada, ou tornar-se-ia possível, graças à construção de um sistema de identificações parciais. Chamamos sistema de identificação parcial a um mecanismo social que garante que o receptor não seja uma figura anónima ou um dado estatístico, mas que, ao mesmo tempo, não garante uma interacção viva com a figura que se ajuda. Da mesma forma, o agradecimento ou o retorno do dom na cadeia de reciprocidade, processa-se da mesma forma e a gratidão expressa-se de um modo que não envolve uma interacção face a face.

Em contextos de jogo de dilema do prisioneiro, Bohnet e Frey (1999b: 49) concluem que a transição do anonimato para a identificação mútua acresce a solidariedade (definida pela escolha de uma estratégia cooperativa) e que esta é aumentada ainda mais com a transição da simples identificação para a comunicação. Em contexto de jogo de ditador, a solidariedade aumenta com a passagem do anonimato para a identificação mútua, mas baixa um pouco quando nos movemos para a comunicação entre participantes. Em contextos onde a escolha estratégica é mais relevante, a comunicação aumenta os níveis de solidariedade, mas em situações em que existe uma forte assimetria entre os participantes, a identificação garante de forma mais nítida a solidariedade do que a comunicação. Quanto mais

assimétrica for a relação mais negligenciável será o papel da comunicação aberta entre os participantes. A doação e o comportamento solidário serão fortemente induzidos pela identificação parcial.

Em palavras simples, a comunicação aumenta a solidariedade em contextos de reciprocidade simétrica que liga pares e possui um efeito negligenciável ou mesmo negativo em contextos de forte assimetria relacional. No entanto, as experiências discutidas por Bohnet e Frey também parecem indicar que a simples identificação gera menos solidariedade do que a identificação acrescida de informação suplementar sobre o outro (dado que é contrariado pelo estudo de Jenni e Loewenstein, 1997). A este nível, a explicação também não será difícil. O ditador (do jogo) tenderá a identificar-se fortemente com aqueles sobre os quais recebe uma informação que vai ao encontro dos seus gostos e preferências, aumentando o seu nível de empatia e levando-o a uma contribuição acrescida. Neste caso, não se pode falar do efeito de uma norma de equidade, mas simplesmente do resultado da evolução de um padrão de interacção, ainda que estabelecido à distância (cf. Bohnet e Frey, *op. cit.* 51).⁸⁷

Proposição 26: A intensidade emocional e a lógica de excesso associadas à reciprocidade, tanto podem gerar efeitos de escalada de doação como de escalada de retaliação. A resposta deve ser encontrada no tipo de relação social estabelecida e nas molduras que estruturam o encontro social. As sociedades de reciprocidade podem ser definidas como sociedades quentes que necessitam da identificação e reconhecimento do outro. Em contextos mercantis, a reciprocidade indirecta resulta, sobretudo, de sistemas de identificação parcial.

Alguns Limites dos Jogos Experimentais no Teste à Reciprocidade

A economia experimental, ao parametrizar a reciprocidade através de jogos, força uma interpretação peculiar desse fenómeno. Na verdade, aproximar o conceito por via de um jogo, leva a que cada jogada seja conceptualizada como estratégia ou decisão e que o autor do movimento seja considerado um jogador. Esta orientação da teorização para o campo da estratégia e do jogador conduz toda a modelização para um enviesamento sistemático pró autonomia, pró responsabilidade e pró autoria. Os actores sociais são vistos como criadores do seu próprio papel e possuem (mesmo em contextos de jogo em que aparentemente a sua capacidade *negocial* é baixa) graus de autonomia e de capacidade interventiva que sobrestimam manifestamente o que se passa na realidade quotidiana de cada actor social. Este enviesamento favorável à intenção e à decisão (num quadro de racionalidade) conjugado com uma excessiva preocupação com questões de eficiência e de equilíbrio, explica o porquê de os modelos não serem capazes de dar conta das dimensões

sumptuárias e paroxísmicas do fenómeno de reciprocidade. A previsão de comportamentos cooperativos e de alinhamentos de interesse não corresponde minimamente aos factos. Por outro lado, os jogos laboratoriais falham consistentemente o tratamento da reciprocidade porque iludem algumas das componentes fundamentais do fenómeno, nomeadamente o inter-conhecimento e a memória. Muitas das vezes testam verdadeiramente a cooperação e não a reciprocidade. Do mesmo modo, a construção de um modelo de reciprocidade a partir de situações assimétricas típicas de um modelo de agência, tende a excluir do campo de análise as relações entre pares, factor que reforça a incapacidade de oferecer uma teoria geral das formas e processos de reciprocidade.

Se nos jogos de *ultimatum* se pressupõe (por critérios de racionalidade) que o actor social que divide o bolo se limita a oferecer uma porção mínima susceptível de não levar o receptor a recusar a proposta; nos jogos de ditador, a presunção de racionalidade leva os analistas a postularem que aquele que divide o bolo nada dará ao potencial beneficiário. Simplesmente, o mundo é mais complexo do que aquele que é descrito pelos modelos de *Rational Choice* e se é um facto que estes são excelentes instrumentos heurísticos para análises comparativas e para a construção de conjecturas e esquemas *as if* que são frequentemente iluminadores da realidade social, a verdade é que, do ponto de vista da descrição fidedigna e mesmo da previsão, eles tendem a falhar redondamente. Claro que poderemos sempre argumentar que um modelo de *Rational Choice* é, antes de mais um esquema normativo e não uma formalização descritiva ou previsional, mas isso não adianta muito para o nosso quadro teórico, uma vez que nos faz apenas saltar da frigideira para o fogo. Postular que um modelo de racionalidade e de maximização da utilidade não corresponde ao que é, mas sim ao que deve ser, implica tão somente que estamos a eleger o ponto de vista do axioma do auto-interesse como estando estatutariamente colocado acima de todos os outros. Não será por aí que conduziremos a nossa discussão. Pouco nos importa também a busca das motivações reais dos actores sociais, importa-nos apenas encontrar os mecanismos subjacentes às escolhas e às decisões dos actores sociais. Ao concentrarmos nestes mecanismos e na procura da lógica social que lhes está subjacente, estamos a recusar a dicotomia fácil entre racionalidade e normativismo e entre auto-interesse e comportamento altruísta. Interessa-nos sobretudo, a partir da análise de algumas experiências laboratoriais contemporâneas, encontrar explicações para um comportamento particular dos actores sociais e que corresponde grosso modo ao que identificámos anteriormente como modelos ou formas de reciprocidade.

Embora muitas vezes associado a um teste da reciprocidade, o jogo de ditador falha redondamente nesse desiderato, por razões que respeitam ao próprio desenho das situações experimentais por ele configurados. Apresentaremos de seguida algumas das variantes desse jogo, discutindo o porquê da sua inadequação para testar a reciprocidade. Apresentaremos uma delas (Dufwenberg e Gneezy, 1996) com algum pormenor, na medida

⁸⁷ Note-se que o Dilema do Prisioneiro testa sobretudo a cooperação, enquanto que o jogo do ditador testa sobretudo a prevalência da norma da equidade.

em que a situação laboratorial vertente ilustra bem as limitações da Economia Experimental no que respeita à elaboração de um verdadeiro teste à reciprocidade. Dufwenberg e Gneezy desenvolvem um jogo a que não atribuem nome, mas que consideram semelhante ao de uma carteira perdida, e no qual dois jogadores são postos em relação. Este jogo poderá ser considerado um caso mais geral do jogo de confiança apresentado por Berg, Dickhaut e McCabe (1995) e, excepto pela ausência do elemento acaso, pode ser considerado como muito próximo do jogo desenvolvido por Bolle (1998). O primeiro jogador possui duas estratégias em face de um montante recebido (que vai aumentando à medida que as rondas experimentais se vão sucedendo: 4, 7, 10, 13 e 16 florins): ou ficar com ele na totalidade (o que acaba o jogo) ou passá-lo na íntegra para o outro jogador que, por sua vez, receberá um quantitativo fixo (20 florins) que poderá distribuir livremente entre os dois.

Neste jogo, a reciprocidade aparente mistura-se com o sentimento de culpa na determinação das divisões operadas por B (no caso de receber algo de A). Os autores introduzem ainda uma peculiaridade no seu jogo e que passa pelo pedido feito a cada jogador relativamente às expectativas dos outros. Assim, é pedido a todos os As que calculem a média dos valores que os Bs escolhem para a sua devolução aos As e pede-se aos Bs que calculem a média pensada pelos As. Este recurso habilidoso tem como objectivo experimentar simultaneamente normas de equidade, lógicas de reciprocidade, sistemas de expectativas e sentimentos de culpa que se desenvolvem entre os jogadores sujeitos à experiência.⁸⁸ O interessante da questão experimental é que apenas 7 em 60 jogos disputados estão em conformidade com a expectativa de uma inteira racionalidade comportamental de tipo maximizante, ou seja, A escolhe ficar com o montante sem o devolver e B escolhe não devolver nada a A do que recebeu. Por outro lado, e levando em consideração as expectativas dos jogadores, salienta-se que os diferentes A escolhem a entrega do dinheiro apenas se a sua expectativa do valor devolvido por B for superior ao valor que eles próprios lhe enviam. Esta situação vem revelar que a estratégia branda e cooperativa não é tanto uma função do montante absoluto recebido (4, 7, 10, 13 ou 16 florins), com uma crescente abordagem não cooperativa, mas antes uma função da relação estabelecida entre montante posto à disposição e expectativa do quantitativo que B devolverá.

Os autores não encontram uma correlação experimental entre os valores dados por A e os devolvidos por B, rejeitando por isso a presença da reciprocidade, isto é, não encontram suficiente evidência que prove que o montante dado por B a A aumenta em função do aparente sacrifício incremental em que incorre A ao ceder um montante crescente a B, à medida que a experiência avança. Os autores preferem então uma explicação baseada em sentimentos de culpa e não em reciprocidade. B tentaria não deixar mal A,

⁸⁸ Será de salientar que, tal como na maioria das situações experimentais que encontramos desenvolvidas para abordar a dinâmica da reciprocidade, os valores monetários em consideração são reais, bem como os ganhos resultantes da experiência. Não existe aqui nenhuma apresentação do tipo "Imagine que possui...". Por outro lado, os sujeitos da experiência são recrutados entre os que respondem livremente aos anúncios colocados na Universidade de que fazem parte os experimentadores.

considerando o seu nível de esforço, ou seja, o valor dado por B está correlacionado com as expectativas que B tem sobre quais são as expectativas de A. Os autores parecem não se aperceber que o próprio desenho experimental que favorecem não deixa surgir ou desenvolver uma dinâmica de reciprocidade, na medida em que as jogadas que se sucedem são efectivamente experiências novas e não a continuação de um mesmo jogo.

No quadro experimental, uma situação de reciprocidade só pode ser testada com um número suficiente de interações estabelecidas entre os mesmos parceiros. Por outro lado, o seu interesse em marcar a diferença entre bases motivacionais condu-lo directamente para o campo da culpa, isto é, transformando a questão da reciprocidade numa mera questão de expectativas. Esta consideração apenas reduz o âmbito de aplicação da teoria da reciprocidade, mas não a infirma. Os autores incorrem ainda num erro experimental grave ao considerarem que a prova da reciprocidade é dada pela correlação entre os valores dados por A e por B, quando, em boa verdade, a reciprocidade apenas determina que a jogada de A é moldada por B e a de B moldada por A. Não permitindo que haja resposta de A às jogadas de B torna-se óbvio que a hipótese da reciprocação não pode sequer ser testada. Isto implica que jogos com este tipo de apresentação são errados para o teste da reciprocidade. Só jogos sequenciais com hipóteses de movimentações sucessivas de resposta de As e de Bs podem candidatar-se à figura de testes reais das hipóteses da reciprocidade.

Por seu lado, Ben-Ner e Putterman (1998) no quadro de uma experiência laboratorial em que desenvolvem um jogo de ditador rejeitam a hipótese de actores bem comportados do ponto de vista racional, mas encontram elementos que provam a existência de reciprocidade, mesmo no quadro de experiências não replicadas, isto é, de encontros sociais únicos. O facto de se encontrar reciprocidade em encontros sociais não repetidos (o problema da gorjeta em restaurantes a que nunca se voltará) já tradicionalmente discutido por Frank (1988), surge como um argumento favorável à existência de uma norma social de reciprocidade inscrita em cada actor social e tende a desvalorizar a tese da reciprocidade como construção contextualmente marcada e definida pela moldura à qual se sujeitam os actores sociais. Se a reciprocidade se aplica de forma universal e sem grandes oscilações, então será de recusar a hipótese de que ela se desenvolve como mecanismo de adaptação a situações de interacção particulares que respondem sobretudo à memória de acontecimentos passados. Se a primeira hipótese marca a ideia de uma reciprocidade incondicional e rígida, a segunda salienta a figura de uma reciprocidade plástica e condicionada por uma cadeia de eventos.

Ben-Ner e Putterman (1998) conduzem um jogo de ditador em duas partes, impedindo quer a comunicação quer os efeitos reputacionais, de modo a testar até que ponto a reciprocidade é ou não uma característica profundamente incrustada em cada indivíduo. Ao impedirem o surgimento de uma verdadeira interacção continuada e evolutiva, os experimentadores estão a considerar a reciprocidade como uma característica dos indivíduos e não como uma variável que resulta das relações sociais estabelecidas. Esta é uma

experiência que manifestamente pretende pôr em causa o modelo da racionalidade estrita, colocando no seu lugar o modelo de um *homo reciprocans* que é mais generoso do que a teoria postula para jogos de ditador e mais punitivo do que seria esperado em jogos de *ultimatum*. Tal fica a dever-se a uma profunda consciência (a que nos atreveríamos a chamar moral) do que é um comportamento aceitável. Mesmo sem repetições ou aprendizagens, mesmo sem cálculos de ganhos e perdas, mesmo sem considerações de eficiência ou de adequação das escolhas, o comportamento recíproco instala-se e é evolutivamente estável.

A reciprocidade é vista, neste contexto, como uma predisposição inata favorecida pelos mecanismos de selecção natural, desenvolvendo-se como resposta emocional adequada para lidar com situações complexas, mesmo quando os actores não têm consciência dos mecanismos que despoletam a referida acção. Desta forma, a reciprocidade pouco mais é do que um *drive*, pese embora o facto de os autores temperarem um pouco o seu raciocínio mencionando que a sua tese favorece uma abordagem dual da evolução das preferências humanas: os genes e a experiência desempenham os papéis fundamentais.⁸⁹ Se o material genético introduz em cena as predisposições básicas, a experiência transforma o genotipo num organismo actuante ou fenotipo (*op. cit.*, 8). O aparato bioquímico dá as possibilidades que despoletam as reciprocidades positiva e negativa, mas elas expressam-se num contexto evolutivo que é formado pelas normas culturais. Embora não expressamente assinalada, os autores parecem indicar a existência de uma diferenciação inter-individual daquilo a que se poderia chamar uma propensão para a reciprocação. Cada indivíduo possuiria um limiar de reactividade que o conduziria a reciprocitar positiva ou negativamente, sendo esse limiar o fruto do cruzamento do seu material genético e do ambiente com o qual se confrontou.

É bem evidente que esta linha de raciocínio não nos leva muito longe. Em primeiro lugar porque nos conduz directamente para a zona de indecibilidade que é a reflexão sobre o que constitui verdadeiramente a natureza humana; em segundo lugar, porque afirmar que uma expressão comportamental é simultaneamente biológica (ou genética) e cultural nada mais é do que uma trivialidade e, em terceiro lugar, ignora por completo os mecanismos sociais que conduzem a que os mesmos indivíduos submetidos a situações semelhantes, mas interagindo com actores diferentes se comportem de formas inteiramente diversas ou, defrontando os mesmos indivíduos, mas em momentos diferentes de uma sequência relacional, actuem de modo diferenciado. Sejam os claros, a reciprocidade existe independentemente de propensões de reciprocação, de ganhos esperados ou de actuações estratégicas. A reciprocidade é uma resposta constante, mas plástica.

⁸⁹ Ben-Ner e Putterman consideram mesmo as hipóteses de correlação entre inteligência e capacidade de variar o comportamento entre reciprocidade e egoísmo (em função dos resultados previsíveis que permitem obter). Por outro lado, estabelecem uma diferença entre reciprocidade específica (envolvendo acções entre A e B e uma reciprocidade generalizada em que uma acção de A sobre B aumenta a tendência de B agir da mesma forma sobre C e assim sucessivamente (*op. cit.*, 11). Algumas das variáveis incluídas no modelo (*op. cit.*, 32-34) e que pretendem ser explicativas da reciprocidade oscilam entre o aparentemente relevante (formação religiosa, volume de contribuição familiar para a caridade) até aos anedóticos (massa corporal (?), número de visitantes da família, frequência de visionamento da TV, etc.).

Proposição 27: Qualquer jogo que pretenda testar a reciprocidade tem de reunir os seguintes elementos: jogadores com memória; cadeias de eventos sequenciais; hipóteses de recompensa e de retaliação ao longo de jogadas sucessivas; indeterminação da última jogada; possibilidade de construir imagens do outro jogador e desenvolver um conhecimento das suas acções; abertura a situações de agência, mas também a relações entre pares e presença de elementos estruturais e normativos que repliquem molduras sociais significativas.

Um Modelo Universal?

Saliente-se que a presença da reciprocidade negativa em contextos experimentais parece não ser afectada pelas diferenças culturais.⁹⁰ Com efeito, os resultados de jogos de *ultimatum* conduzidos em países tão diversos como os Estados Unidos, a Rússia, o Japão, a Indonésia, a Suíça, a Alemanha, ou Israel demonstram uma notável convergência de respostas, o mesmo aliás se pode dizer relativamente às reciprocidades positivas, embora estas sejam aparentemente mais esperadas do que as expressões negativas (cf. Roth *et al.*, 1991). A recente realização de uma experiência de *ultimatum* junto dos Machiguengas na Amazônia peruana por parte de Joe Henrich pode, no entanto, colocar algumas dúvidas relativamente à universalidade da retaliação. Com efeito, Henrich não encontra grandes níveis de rejeição das ofertas realizadas, mesmo quando elas constituem manifestamente violações da norma da equidade (cf. Fehr e Gächter, 2000b: 3 e Bowles *et al.*, 1997:13-14).

Não tendo tido acesso ao estudo de Henrich eximimo-nos a comentários suplementares, mas gostaríamos apenas de realçar o irónico da situação. Um grupo social afastado do conhecimento dos modelos interesseiros e racionais estipulados normativamente pela economia do modelo padrão está mais próxima dele (aceitando qualquer proposta feita) do que aqueles que são socializados e formados por esse mesmo modelo. O aprofundamento desta questão não pode deixar de ser profícuo e parece-nos vir ao encontro da presunção de comportamento racional a que Raymond Boudon (1977, 1979, 1984, 1986) recorre sistematicamente de forma a infirmar as conclusões de atavismo que se retiram do comportamento de actores sociais mergulhados em sociedades ditas primitivas ou arcaicas. A cultura pode intervir nos resultados das experiências de *ultimatum* a um nível nem sempre discutido: a definição contextual do que é considerado equitativo. Assim, é provável que as maiores diferenças de resultados não derivem da relação entre experimentadores e participantes, do grau de anonimato dos diversos participantes, do conhecimento intrínseco

⁹⁰ Para uma outra discussão de como as variáveis contextuais podem influenciar os resultados experimentais (nomeadamente, as culturas nacionais), veja-se Burlando e Hey (1997). Por seu lado, as experiências conduzidas por Roth *et al.* (1991) oferecem claros argumentos na defesa da tese universalista da reciprocidade, ou pelo menos oferecem apoio à tese de que o comportamento de reciprocidade transcende as diferenças culturais.

dos jogos, ou das orientações motivacionais dos actores envolvidos, mas sim das (por vezes) ténues diferenças na definição do que é considerado equitativo.

A aceitação de uma tese universalista da reciprocidade não se defronta apenas com o obstáculo cultural. Uma outra barreira significativa respeita às variações de quantitativos. Será que a retaliação recíproca baixa quando os montantes oferecidos em contexto de *ultimatum* sobem? Os estudos de Fehr, Kirchler, Weichbold e Gächter (1998), de Cameron (1999) e, principalmente, de Fehr e Tougareva (1995)⁹¹ demonstram que mesmo em casos em que as quantias envolvidas na experiência são elevadas⁹², os níveis de reciprocidade parecem não ser afectados. No que diz respeito à experiência de Cameron na Indonésia, ela revela não só a constância do comportamento recíproco, mesmo na presença de quantias elevadas, como visa desmontar de forma inequívoca o argumento de que o comportamento de reciprocidade é inteiramente moldado pelo contexto cultural que rodeia a experiência. A experiência de Cameron parece-nos importante porque faz variar os ganhos entre USD 2.5 e USD 100 e também porque pretende aferir as diferenças entre jogos hipotéticos e jogos com dinheiro real (não encontrando a autora provas experimentais da diferença de resultados entre as mesmas).

No quadro de jogos de *ultimatum*, testar o elevar do potencial de ganhos e do bolo que se divide é importante, uma vez que a teoria tradicional postula que, à medida que as importâncias sobem, a motivação retaliatória do respondente deverá baixar, o que o levará a aceitar uma dada percentagem de divisão do bolo. Se a teoria já postula como comportamento racional, a aceitação de qualquer quantia, independentemente de considerações de equidade, então com maior propriedade deverá afirmar que o aumento das quantias conduzirá a menores taxas de rejeição. Assim sendo, o ofertante deverá, também ele, baixar a sua oferta sem receio de ver a sua proposta recusada. A lógica é simples: se parece aceitável que para uma taxa constante de 99-1 na divisão do bolo, uma oferta baixa leve à rejeição (no caso de 10 USD, isso significa perder apenas 1 USD), não parece credível que a mesma rejeição de taxa de partilha se verifique com uma quantia substancialmente diferente (no caso de 100 USD, isso significa perder 10 USD, o que, no caso Indonésio seria já uma quantia considerável). Simplesmente, a questão é um pouco mais complexa e o raciocínio do proponente deve ser levado em linha de conta. À medida que as quantias aumentam, não é só o ganho absoluto do aceitante que sobe, também

⁹¹ Outros estudos que se dedicam à mesma questão, ainda que de forma não tão directa são os de Smith e Walker (1993) que, numa nota do seu artigo, fazem um bom ponto de situação das experiências conduzidas até 1993 (o que evidentemente exclui da sua prospecção algumas das experiências mais interessantes e conclusivas); o de Hoffman, McCabe e Smith (1996); o de Straub e Murningham (1995), limitado na sua aplicação por os jogadores terem uma probabilidade baixa de receber o dinheiro experimental e o de Slonim e Roth (1998), conduzido na Eslováquia, mas com quantitativos substancialmente inferiores aos da experiência de Cameron na Indonésia. Quanto aos estudos de Binswanger (1981) na Índia e de Kachelmeier e Shehata (1992a, 1992b) na República Popular da China, embora mostrem sinais de convergência com as conclusões dos artigos aqui listados, derivam os seus resultados de um quadro experimental que não corresponde a jogos de *ultimatum*, mas a lotarias, o que invalida comparações simples.

⁹² A experiência conduzida pelos primeiros permite ganhos de metade do salário semanal em duas horas; a conduzida pela segunda permite ganhos correspondentes ao triplo das despesas mensais da

aumenta o risco de perda do proponente, no caso do jogo ser liminarmente recusado por parte do aceitante (note-se que as considerações seriam diferentes se transitássemos de um enquadramento de *ultimatum* para um enquadramento de jogo de ditador). Deste modo, à medida que a quantia sobe, o proponente incorre num risco suplementar de perda e a sua oferta move-se para distribuições mais equitativas, ainda que se saiba que o respondente está predisposto a não recusar uma distribuição mais assimétrica do bolo.

Estão aqui claramente desenhados dois efeitos que definem o comportamento recíproco em jogos de *ultimatum* com quantias elevadas. O primeiro efeito, a que podemos chamar de atracção quantitativa, leva o respondente a estar crescentemente predisposto a aceitar percentagens fixas na distribuição do bolo, mesmo que elas violem a norma da equidade. Simultaneamente defrontamo-nos com um segundo efeito, a que podemos chamar aumento do risco percebido por parte do ofertante e que se caracteriza por este temer mais a recusa à medida que sobe a dimensão do bolo. Tal facto dirige os proponentes para ofertas diferentes do que seria postulado pelo modelo tradicional da racionalidade. A junção destes dois efeitos acaba por determinar que o aumento das paradas nos jogos não *altere* de forma substancial a expressão do comportamento recíproco em jogos de *ultimatum*. As maiores aceitações em casos de jogos com quantias mais elevadas parece ficar mais a dever-se a uma "generosidade" acrescida por parte dos proponentes e muito menos a uma maior vontade de aceitação por parte dos respondentes de taxas fixas de divisão do bolo.

Para lá das diferenças culturais e das barreiras quantitativas, um terceiro limite à universalização da reciprocidade tem sido assinalado em contextos experimentais: o género.⁹³ Embora muitos comentários tenham sido produzidos sobre esta questão, será de notar que relativamente à influência das diferenças de género nos comportamentos recíprocos, alguns estudos têm avançado numa direcção que começa a oscilar perigosamente para o sociobiologismo mais ortodoxo. É o caso do estudo de Burnham (1999) que assinala que o comportamento masculino em jogos de *ultimatum* se encontra directamente associado aos níveis de testosterona. Os rejeitantes sistemáticos possuem níveis mais elevados de testosterona do que os aceitantes. Uma vez que os níveis elevados de testosterona estão também envolvidos na determinação dos níveis de agressividade, fica imediatamente provado que a reciprocação negativa está próxima de ser um feudo masculino. Os autores envolvidos nesta linha de raciocínio tiram obviamente conclusões de causalidade de meras associações estatísticas, parecendo limitar-se a inverter o mito da Medeia vingadora.

média dos participantes e a realizada pelos últimos, em Moscovo, permite ganhos monetários correspondentes a salários de dez semanas, nas mesmas duas horas.

⁹³ Para uma análise dos possíveis efeitos das diferenças de género no comportamento de doação, veja-se Bolton e Katok (1995), Eckel e Grossman (1996, 1997a) e Andreoni e Vesterlund (1999).

Algumas Modelizações da Reciprocidade em Contextos Experimentais

Modelos de Intenções e Motivações

Falk e Fischbacher (1999) lançam uma teoria formal da reciprocidade com base numa conceptualização muito simples: os indivíduos recompensam acções amigáveis e punem acções não amigáveis. Recompensas e punições derivam das avaliações feitas pelos actores sociais relativamente não só às consequências das acções, mas também às suas intenções.⁹⁴ O comportamento recíproco implica uma definição de intencionalidade dupla. Ao premiar o outro, ou ao retaliar uma acção passada, um actor social tem de avaliar o grau de cooperação ou simpatia das suas acções e das dos outros. A reciprocidade é um comportamento condicional que resulta também de uma avaliação das intenções daqueles com quem se interage (factor que distingue as abordagens destes autores das de Bolton e Ockenfels (2000) e de Fehr e Schmidt (1999a) e que os aproxima, entre outros, dos contributos de Charness (1998a) e Blount (1995). Por outro lado, embora se aproximem do modelo de Rabin (1993) pela consideração das intenções e da preocupação com as normas de equidade, afastam-se deste porque pretendem alargar a sua explicação a jogos sequenciais, factor que não é levado em linha de conta por Rabin. A sua teoria resulta da discussão de uma vasta gama de situações experimentais, nomeadamente jogos de ditador, jogos de *ultimatum*, jogos de troca de dons, dilemas de prisioneiro, jogos de bens públicos, jogos de confiança, jogos de investimento, etc. Depois da preocupação com a definição do que a reciprocidade é, os dois autores procuram afirmar o que a reciprocidade não é. Ela não é nem altruísmo recíproco (modelo onde a reciprocidade só se estabelece na perspectiva de recompensas futuras que derivem dessa mesma acção), nem altruísmo puro e simples (o que pressupõe um comportamento de simpatia universal). Desenvolvendo uma teoria da

⁹⁴ A preocupação com a intenção/motivação dos actores sociais é de tal forma importante no modelo de Falk e Fischbacher que eles consideram no seu modelo formal um termo a que chamam *kindness term* que mede o grau de simpatia percebido por um actor social relativamente à acção de um outro, sendo que a simpatia percebida depende simultaneamente do resultado e da intenção (*op. cit.*, 8). Para além do *kindness term*, o modelo suporta ainda um factor de intenção e um termo de resultados. Em termos formais o *kindness term* não é mais do que o produto do termo de resultados pelo factor de intenção, o que em linguagem menos abstracta corresponde simplesmente à ideia de que a simpatia percebida de uma acção resulta dos resultados conseguidos e da presunção da intencionalidade de quem nos ofereceu uma fatia de um bolo. Por outro lado, o modelo de Falk e Fischbacher assume que o grau de simpatia não pode ser modelado apenas pelas acções passadas, antes devendo incluir a antecipação de acções futuras, ou seja, à centralidade da intenção/motivação junta-se a preocupação com os jogos de expectativas desenvolvidos entre os jogadores. Note-se que as próprias considerações de equidade resultam destas expectativas e não de uma forma simples de comparação de resultados. Os actores sociais imaginam situações e comparam-nas com as situações reais e os ofertantes imaginam o que é pretendido pelos respondentes e produzem ofertas em consonância com essa expectativa. Os últimos elementos do modelo que convém referir são: o termo de reciprocidade que expressa a resposta à simpatia percebida, medindo o nível de resposta do respondente em face da oferta do proponente e em que medida esta resposta afecta os resultados do proponente (*op. cit.*, 12) e o parâmetro de reciprocidade que descreve a força das preferências recíprocas de um dado jogador. Com um parâmetro de reciprocidade igual a zero, o jogo de reciprocidade produz resultados equivalentes a um jogo padrão e a utilidade desse jogador corresponde apenas ao seu bem-estar material e sem qualquer preocupação com os resultados dos outros, sua intencionalidade e situação em face das normas de equidade.

reciprocidade, Falk e Fischbacher visam simultaneamente a explicação e a previsão, considerando que o modelo analítico que constroem é francamente mais completo do que os da concorrência. Para tanto, apresentam uma formulação eclética que une no mesmo quadro analítico os conceitos de reciprocidade, equidade e intenção. Consoante os jogos experimentais mais usuais, a teoria de Falk e Fischbacher (*op. cit.*, 4-5) oferece as seguintes previsões:

- Em jogos de *ultimatum*, os proponentes oferecerão entre 0 e metade do bolo. As rejeições decrescem com o aumento da oferta e aumentam em função da intensidade da orientação do respondente para a reciprocidade. Se a oferta for gerada por um mecanismo aleatório, as taxas de rejeição serão mais baixas (o que reflecte a importância da intencionalidade).
- Em jogos de troca de dom, prevê-se a existência de uma relação positiva entre salários oferecidos e escolha de níveis de esforço. As empresas oferecem salários acima do mínimo, mas se estes forem determinados aleatoriamente, a correlação entre salários e esforço será reduzida.
- Em jogos de *reduced-best shot*⁹⁵, os jogadores aceitam resultados mais violadores da norma de equidade do que em jogos de *ultimatum*.
- Em jogos de ditador, prevê-se ofertas entre 0 e metade do bolo, mas em geral com níveis inferiores aos observados em jogos de *ultimatum*. O mesmo proponente oferecerá no mínimo a mesma quantidade num jogo de *ultimatum*.
- Em jogos sequenciais de dilema do prisioneiro, prevê-se uma cooperação condicional. Se o primeiro jogador escolher a não cooperação, o segundo jogador optará sempre pela mesma estratégia. Se o primeiro jogador cooperar, o segundo jogador poderá cooperar.

⁹⁵ Os jogos de *best shot* (introduzidos por Harrison e Hirshleifer, 1989 e aplicados de seguida por Prasnikar e Roth, 1992) são claramente apropriados para a avaliação do papel das intenções dos actores sociais nos resultados dos jogos e nos níveis de aceitação das propostas. Imaginemos um jogo de *ultimatum* em que o proponente tem de dividir 30 contos entre si e um outro jogador, mas de uma forma condicionada. Ele só possui duas alternativas de alocação: divisão igualitária (15/15) ou uma divisão assimétrica (24/6). O respondente tem duas alternativas: aceitar a proposta e ficar com o montante oferecido ou rejeitar a oferta, ficando cada um dos dois jogadores com zero. Um respondente movido pela reciprocidade tenderá a rejeitar a proposta assimétrica e assim punir o ofertante. Imaginemos agora uma pequena derivação deste mesmo jogo (que recebe o nome de *reduced best shot*). O montante em causa é idêntico, mas as hipóteses de partilha são diferentes. O ofertante só possui alternativas assimétricas à sua disposição: ou oferece 24/6 ou oferece 6/24. Os dados experimentais confirmam que a aceitação por parte do respondente de uma partilha 24/6 é muito maior do que no desenho experimental anterior, embora os resultados sejam idênticos. Os respondentes não atribuem à segunda oferta uma violação da norma de equidade porque a responsabilidade (intenção) da assimetria da partilha não parece ser atribuível ao proponente, mas a uma figura exterior. O contexto de desresponsabilização e de dúvida relativamente à autoria da proposta temperam a presença de uma reciprocidade retaliatória. Uma distribuição assimétrica em quadros de *ultimatum* deriva de uma clara intenção do proponente, enquanto que a assimetria em situações de *reduced best shot* é de difícil atribuição. Sem alternativa de equidade ao seu dispor, o proponente não pode ser punido pelo respondente. É bem evidente que será de extremo interesse prolongar esta análise da intencionalidade das acções sociais para um quadro jurídico de responsabilização de criminosos, nomeadamente no campo dos chamados crimes de guerra. Para uma análise não formalista da questão, será de todo o interesse observar a forma como Arendt (1997) narra o caso Eichman e os dilemas da intenção e da responsabilidade em contextos de reciprocidade onde a vingança e a justiça se colocam a par.

- Em jogos de bens públicos, as contribuições serão tanto maiores quanto maior for a expectativa relativamente às contribuições dos outros.
- Em jogos de investimento, existe uma correlação positiva entre a transferência do primeiro jogador e a contra-transferência do segundo.

De uma forma sintética, o modelo de Falk e Fischbacher define uma função de utilidade para um actor social que é o somatório de um *payoff* material padrão e de uma utilidade de reciprocidade, sendo que esta é composta por três termos fundamentais: o parâmetro de reciprocidade (que mede a inclinação do actor social para a reciprocidade); o *kindness term* (que inclui resultados e intenções) e que é positivo ou negativo, dependendo da pressuposição da simpatia do outro jogador e do termo de reciprocidade (que mede o efeito da acção recíproca). O produto dos dois termos (*kindness* e reciprocidade) define a utilidade de reciprocidade em cada nóculo e o somatório dessas utilidades em todos os nóculos oferece-nos a utilidade de reciprocidade total (*op. cit.*, 12-13).

Na tentativa de generalizar a sua teoria para situações com *n* jogadores, Falk e Fischbacher defrontam um problema: por que é que os resultados num mercado competitivo são tão assimétricos e tão distantes de um modelo de reciprocidade? Ou, posto por outras palavras, por que é que a reciprocidade e as normas de equidade campeiam na troca bilateral enquanto que, no mundo mercantil, parece dominar o mais frio e impessoal egoísmo? Uma vez mais entra em consideração o jogo de expectativas. Quando se passa de trocas bilaterais a sistemas competitivos alargados, a possibilidade de rejeição das propostas aumenta e a probabilidade de haver outros que aceitem propostas baixas ou que recusem propostas aumenta. Desta forma, existe quer uma tendência para que os respondentes salvaguardem a sua situação, aceitando baixas propostas, quer para os proponentes oferecerem mais do que metade do bolo, na presunção de que outros proponentes o poderão fazer, limitando as suas hipóteses de fechar um negócio. Desta forma, mesmo com actores movidos pela reciprocidade ou por normas de equidade, as soluções assimétricas acabarão por surgir em contextos de jogos com múltiplos proponentes e com múltiplos aceitantes.

Ainda num quadro de modelização das intenções, Offerman (1999) testa uma hipótese que lhe permite a ligação entre reciprocidade e emoções. Com base no conceito de *self-serving bias*, um tipo de enviesamento⁹⁶ recorrente nas populações humanas e que leva a que cada um atribua as boas consequências a causas internas (inteligência, beleza, habilidade) e as más a causas externas (forças incontornáveis, falhanços de outros), ele prova que as intenções negativas provocam respostas recíprocas mais fortes do que as intenções positivas. Esta conclusão está de acordo com os dados experimentais apresentados por Blount (1995) na sua análise de um jogo de *ultimatum*. Esta autora encontrou taxas de respostas negativas, isto é, de rejeições da partilha do bolo,

⁹⁶ Este tipo de enviesamento que permite a melhoria da auto-estima também pode operar através de um baixar sistemático dos níveis daqueles com quem nos comparamos.

consideravelmente mais fortes no caso de a proposta ser feita por um jogador real do que no caso de ela ser o resultado de um gerador de números aleatórios. O mesmo tipo de argumento favorável à intencionalidade como variável explicativa da intensidade da reciprocidade é dada por Charness (1996) que, ao conduzir uma experiência que simula o funcionamento de um mercado de trabalho, encontra níveis acrescidos de esforço por parte dos trabalhadores sempre que os salários mais elevados são propostos por empregadores e não por determinações aleatórias. O mesmo se passa, aliás quando os salários fixados são baixos: a intencionalidade conduz aqui a uma redução efectiva do esforço. Posição contrária à destes autores é manifestada por Bolton, Brandts e Ockenfels (1998) que não encontram nenhuma prova significativa da influência da intencionalidade no grau de reciprocidade para os casos positivos e apenas alguns traços, no caso de intenções negativas.

Offerman (*op. cit.*, 7-8) quantifica mesmo este *self serving bias*, recorrendo a um jogo a que chama resposta a quente (*hot response game*), afirmando que os indivíduos têm uma probabilidade 67% maior de reciprocidade a uma escolha intencional produtora de efeitos negativos do que uma escolha não intencional. Mas quando se transita para uma escolha de ajuda, ele só encontra uma probabilidade 25% maior de reciprocidade a uma ajuda intencional do que uma ajuda não intencional. Este enviesamento na distribuição coloca uma ênfase particularmente clara no papel da reciprocidade negativa e nos jogos emocionais sumptuários e paroxísmicos que desencadeia.⁹⁷ Note-se que as emoções e as crenças desempenham um papel crucial no desenvolvimento destas reacções enviesadas, mas será também de salientar que a sequencialidade que caracteriza as relações de reciprocidade tem o condão de domar as paixões. Essa é aliás uma das características típicas da reciprocidade duelística com a sua estrita proibição constitucional de reacções imediatas. Assim, o facto de se caracterizar uma reacção a quente tem mais a ver com a sua intensidade do que com o seu imediatismo. Claro que os hiatos entre parada e resposta são muito variáveis, consoante a situação que estejamos a considerar.

A experiência de Offerman revela também que a estrutura da interacção determina em grande medida a presença ou não de reciprocidade. Assim, a simultaneidade de decisão (que é apanágio de parte importante dos jogos de bens públicos) não só exclui a presença da intencionalidade como variável crítica como implica a não existência de hipóteses materiais de reciprocidade. Deste modo, os comportamentos registados tendem a ser mais "suaves" e amigáveis do que os que se encontram em experiências com sequencialidade de acções (como seria o caso do *ultimatum*). Quanto mais sequencialidade houver no desenho da interacção maior a probabilidade de reciprocidade, especialmente a de tipo negativo, e maior será a resposta a quadros de intencionalidade.

⁹⁷ Burnham *et al.* (2000) chegam mesmo ao ponto de definir a existência de um módulo mental pré-consciente do tipo *friend-foe* (FOF) que seria usado na avaliação das intenções de outros numa interacção social. Este mecanismo seria um elemento tido como crucial no processo de decisão, possuindo consequências nítidas nos níveis de reciprocidade esperados. Esta rotina FOF conferiria vantagens evolutivas, assumindo-se como um módulo flexível e estratégico capaz de produzir adaptações comportamentais. Por outro lado, o FOF seria uma heurística de simplificação, permitindo evitar as avaliações constantes.

O teste da intencionalidade obriga à criação de uma situação que se caracteriza por: escolhas sequenciais dos actores, ausência de estratégia e não repetição do jogo (Offerman, 1999: 3). Os critérios definidos por Offerman anulam de imediato a importância heurística das experiências que conduzem como forma de avaliação da reciprocidade, na medida em que a desconsideração da repetição dos encontros sociais mina de forma inapelável o teste da reciprocidade. Seja como for, descarte-se ou não a hipótese da intencionalidade, parece ser seguro que as respostas a intencionalidades negativas são mais fortes do que as respostas a intenções positivas ou, como afirmam Charness e Haruvy (1999: 5), "quando o acto volitivo está ausente, os sentimentos de vingança e de gratidão dissipam-se ou desvanecem-se".

Falk, Fehr e Fischbacher (1999), na tentativa de se demarcarem dos modelos de equidade de Bolton e Ockenfels, 2000 e de Fehr e Schmidt, 1999a (que ignoram por completo a relevância da intencionalidade dos actores sociais na determinação das taxas de aceitação de propostas em contexto de *ultimatum*) e dos modelos de Rabin, 1993 e de Dufwenberg e Kirchsteiger, 1998 (que se concentram nas intenções, mas negligenciam as preocupações com as distribuições), demonstram também que as mesmas ofertas em situações de *ultimatum* provocam taxas de reacção muito diferente e que só podem ser explicadas pela inclusão no modelo das outras *alternativas* à disposição do ofertante. Assim, a aceitação ou recusa de uma proposta depende menos do grau de vantagem material que introduz para o aceitante e mais da sua avaliação da equidade da mesma oferta. Esta equidade é constituída por duas parcelas distintas. Por um lado, trata-se de uma avaliação das possibilidades reais do ofertante, isto é, se ele tem efectivamente a capacidade de propor uma outra *alternativa* considerada mais igualitária; por outro, a equidade respeita à comparação da situação material do ofertante com a situação material do aceitante. Em qualquer dos casos, a norma da equidade é actualizada por uma prática de reciprocidade pela qual cada actor social está disposto a incorrer em custos elevados para pagar um favor recebido (reciprocidade positiva) ou para punir uma acção tida como não cooperante (reciprocidade negativa). A introdução da hipótese de reciprocidade provoca uma *alteração* profunda relativamente às expectativas do modelo tradicional, na medida em que evita a redução da utilidade de uma acção às suas consequências (*op. cit.*, 3) e força a consideração do conjunto de *alternativas* disponíveis e comportamentalmente credíveis que poderiam ter sido tomadas pelo ofertante. Os autores consideram que a intensidade da resposta em contextos de *ultimatum* está firmemente ancorada à intencionalidade percebida da proposta. Em todo o caso, as variações de resposta estão associadas ao *framing* da escolha. Assim, uma proposta de divisão 8/2 pode ser considerada não equitativa se existir uma outra *alternativa* à disposição do ofertante que é de 5/5. Neste caso, as taxas de rejeição serão sensivelmente mais elevadas do que o que se presenciará numa situação em que o ofertante apresenta a hipótese 8/2 e se sabe que a outra hipótese seria 2/8. Presume-se aqui que o respondente perceberá que não é lógico que perante essas duas escolhas, o ofertante opte por ficar numa situação pior, daí que aceite a oferta. Considerar que estas

variações se devem a uma questão de intencionalidade é passar ao lado do problema. O que é aqui relevante não é a intenção percebida, mas a existência ou não de *alternativas*.

As referências às motivações dos actores sociais em contextos experimentais são totalmente espúrias porque nos empurram sem apelo nem agravo para zonas de indecibilidade. Assim, afirmar que num contexto experimental envolvendo bens públicos existe uma diferença no *free riding* observado entre actores interesseiros e actores com motivações recíprocas nada explica. Fazer depender o *free riding* de uns de uma preocupação com o seu auto-interesse e o dos outros da sua punição de um comportamento adverso pressupõe que nos possamos constituir como um demónio relacional capaz de, a cada momento, ler as intenções e as motivações dos actores sociais. Por outro lado, confiar na declaração de intenções do actor em causa, equivale à atribuição de uma vantagem à hipocrisia. Estas são as duas principais causas que nos levam a ignorar a questão das motivações comportamentais na edificação de uma teoria da reciprocidade.⁹⁸

Proposição 28: A avaliação da intencionalidade de uma acção em contextos de reciprocidade é mais decisiva em contextos de reciprocidade negativa do que em casos de reciprocidade positiva, mas submete-se sempre à moldura social em presença, à presença de alternativas comportamentais e às considerações em torno da norma de equidade.

O Modelo de Dufwenberg e Kirchsteiger: Sequencialidade e Crenças

Os jogos de confiança, formas típicas de parametrizar a reciprocidade e onde os ganhos de cada um dependem do facto do outro colaborar no aumento do prémio ou do bolo, alimentando o próprio jogo, são um bom exemplo de jogos sequenciais. Estes jogos têm inerente a si uma formalização de parada e resposta ao longo de uma cadeia de eventos, factor que implica não só que os ganhos de um jogador dependam dos ganhos do outro (o que é facilmente encontrado em todos os jogos que aqui discutimos) como também permite observar uma generalização temporal de jogos semelhantes aos do dilema do prisioneiro. A reciprocidade (em sequências de *alternância* de posição) introduz nos modelos de dilema do prisioneiro a questão importante das vantagens da cooperação no longo prazo. Assim, se os jogos forem disputados sem retaliação ou sem prémio pela interacção seguinte, é previsível que o modelo da esperteza possa triunfar, mas se existir hipótese de resposta e de adaptação, então essa estratégia inteligente pode não conduzir aos melhores resultados. A simplicidade e a parcimónia surgem assim uma vez mais ligadas à reciprocidade. A depuração da reciprocidade (fazer o que o outro fez anteriormente – *tit for tat* ou *two tits for one tat*) implica a capacidade de responder melhor às dinâmicas do longo prazo. Aqui, não importa só o dilatar do horizonte temporal da relação social; é, também, fundamental não

saber qual o marco do fim da relação. A fixação de um limite temporal à relação tenderia a *alterar* uma vez mais a dinâmica do jogo e a fornecer incentivos a uma fuga na última jogada, quando já não houvesse hipótese de retaliação. A reciprocidade só pode resultar, enquanto estratégia cooperante, se e quando permitir a retaliação e a punição daqueles que não se comportam de acordo com as regras.⁹⁹

Se o horizonte não é infinito, existe sempre a possibilidade de uma regressão a zero. Imagine-se que existem 100 jogadas. O jogador A terá incentivo a fugir na jogada 99, o jogador B na 98; o A na 97, o B na 96 e assim sucessivamente até se chegar a 0 e à inexistência da relação. As repetições infinitas e os horizontes indefinidos surgem pois como elementos importantes para evitar as fugas nos dilemas do prisioneiro. O peso do passado e a impossibilidade de determinação do futuro dão azo a soluções no quadro da tradição e de regras consuetudinárias. O termo infinito da relação anula a possibilidade (ou a vantagem) do recurso a uma estratégia ou a uma regra decisional: as formas casuais de produção do óptimo e as formas iluminadas de encaminhar a decisão arriscam-se, assim, a ser semelhantes. A reciprocidade, através da mecânica do sistema de dívidas permanentes e nunca totalmente anuláveis, define-se ela mesma por esta incapacidade de imaginar o termo da própria relação e das suas modalidades. O tempo actua como o grande regulador das relações recíprocas e como definidor das passagens dos interesses egoístas e interesseiros aos interesses altruístas. O tempo opera como poderoso mecanismo de afinação das relações de cooperação. Os grupos e as organizações (a família seria um bom exemplo) que se caracterizam por níveis mais elevados de cooperação (e mais violência potencial) são também aquelas que estabelecem relações de mais longa duração e de maior fusão emocional. A preferência por contratos a longo termo justifica-se pelo potencial de intensificação de reciprocidade que proporcionam.

Neste sentido, as regras de reciprocidade permitem o desbloquear de situações definidas como dilemas e anular impasses relacionais, através da fixação de regras sociais extremamente simples, o que, no caso do TIT FOR TAT, significaria tão só replicação do comportamento do outro. É evidente que neste padrão comportamental existe um problema

⁹⁸ Fehr e Gächter (2000b: 6) utilizam esta distinção entre os dois tipos de *free riding*, mas acabam por reconhecer que, na prática os dois tipos de comportamento não são distinguíveis.

⁹⁹ A questão dos jogos finitos (com um final não arbitrário e onde o horizonte temporal é conhecido pelos participantes) como factor indutor de alterações ao plano de reciprocidade é um fenómeno bem conhecido de todos os economistas experimentais e de especialistas de teoria dos jogos. Axelrod (1984) nos seus relatos do campeonato de jogos de dilema do prisioneiro ou Frank (1988) já nos tinham alertado para o facto de jogadores estratégicos e interesseiros poderem exhibir um comportamento de reciprocidade como camuflagem para se reservarem para um último lance egoísta ou interesseiro em que capitalizariam os ganhos da confiança gerada. Neste caso, a cooperação prévia teria como único móbil o lançamento de uma jogada final de *shirking* que se traduziria em ganhos finais acrescidos e que, ao mesmo tempo, evitaria a estocada retaliatória por parte do parceiro relacional. Seja como for, a credibilidade de uma interacção finita é pouco aceitável no contexto de encontros sociais reais. Difilmente, um jogador que opta por um comportamento não cooperativo numa dada interacção social se poderá furtar a uma resposta retaliatória por parte do seu contendor. Tarde ou cedo, a forma retaliatória acabará por se impor. Ainda assim, há que recusar a ideia de que esses actores sociais que reciprocam, mas escolhem não cooperar no lance final, isto é, ignorar a lógica do bem por bem e do mal por mal, não são verdadeiros reciprocadores, mas egoístas encapuçados. A teoria da reciprocidade faz tábua rasa das intenções/motivações dos actores e concentra-se em

comum a todas as manifestações que resvalam para o mimetismo: a tendência para o excesso e para o paroxismo relacional. O interessante da situação é que a cooperação emerge mesmo contra a vontade ou motivação dos protagonistas, o que prefigura uma certa forma de mão invisível. A condução à harmonia é feita não apesar do egoísmo, mas graças a ele. Ainda assim, o principal contributo deste modelo é que a cooperação pode ser atingida sem que nos importemos muito com as características dos actores sociais e das suas preferências.

Este modelo de reciprocidade não está, bem entendido, isento de problemas. Ao nível previsionial, as dificuldades adensam-se, sendo de considerar que tanto é crível a total cooperação como a total recusa da mesma; a situação de equilíbrio dada pela cooperação não é nem mais nem menos previsível do que a total ausência de cooperação. Por outro lado, os equilíbrios gerados pelo TIT FOR TAT são manifestações de uma cooperação frágil (os modelos de reciprocidade são sempre uma versão fraca do cimento social), uma vez que as bases sociais da cooperação são as mesmas da retaliação e que a confiança e a desconfiança se baseiam nas mesmas fontes. Assim, as sociedades e os grupos cuja dinâmica deriva de modelos de cooperação assegurada pela reciprocidade são sistemas que evoluem com rapidez de situações de fusão criativa para situações de fusão punitiva ou vingativa. Os duelos ou os dons não são oposições, mas imagens espelho de uma mesma realidade. A facilidade de rearranjos choca com o dramatismo conflitual exactamente pela destruição (ou ausência sistemática) da maior parte das regras morais ou dos sistemas de regulação exteriores. A reciprocidade assenta as suas bases num endogenismo das soluções, o que tende a produzir sistemas claramente bloqueados no caso da destruição de todos os laços sociais ou de se gerarem assimetrias muito fortes entre os participantes sociais. Por outro lado, a replicação do comportamento que o outro assumiu no momento anterior pode gerar uma dinâmica de troca em que a cooperação e a não cooperação se vão *alternando*.

Nesta linha de investigação que privilegia a dimensão da *alternância* temporal, Dufwenberg e Kirchsteiger (1998) desenvolvem uma teoria da reciprocidade aplicável a jogos caracterizados pela sequencialidade¹⁰⁰ e pela componente estratégica, propondo um novo conceito: equilíbrio de reciprocidade sequencial. O modelo que desenvolvem não só confere um papel central à intencionalidade dos actores sociais, como estabelece que esta depende das crenças dos jogadores e das possibilidades (*alternativas* na linguagem de Falk e Fischbacher) comportamentais em aberto. Fortemente apoiados no modelo de Rabin (1993) que, por sua vez, é bom lembrar, já era ele mesmo uma evolução da teoria apresentada por

exclusivo nas suas acções, essas sim caracterizadas por serem ou não recíprocas. Um reciprocador mimético é, para todos os efeitos, um reciprocador.

¹⁰⁰ Embora centrado na sequencialidade, este modelo presta pouca atenção aos efeitos reputacionais que se geram ao longo de cadeias de encontros sociais repetidos. Para um tratamento dos efeitos das sequências de jogos na reputação (e como ela tende a extinguir-se como forma estratégica dominante), veja-se Jackson e Kalai (1999).

Geanakoplos, Pearce e Stacchetti para jogos psicológicos¹⁰¹, Dufwenberg e Kirchsteiger pretendem demarcar-se daquele no sentido em que apresentam uma teoria para jogos sequenciais (enquadramento que permite uma aproximação mais evidente ao próprio conceito de reciprocidade, na medida em que oferece hipóteses de revisão de comportamentos e de acções e permite também a correcção das crenças, das intenções e respectivos jogos de expectativas). O modelo desenvolvido sublinha assumidamente mais a dimensão da reciprocidade e menos as considerações com a distribuição, ou seja, os actores sociais estão mais orientados para a reciprocidade do que para o altruísmo, a equidade ou a inveja.¹⁰²

A centralidade das crenças no modelo de Dufwenberg e Kirchsteiger é afirmada inequivocamente pelos autores quando declaram que "(...) a simpatia de uma pessoa depende das suas intenções. Quando uma pessoa deseja reciprocitar simpatia com simpatia, ela deve avaliar as intenções da outra. Assim, ao tomar decisões, ela estará motivada pelas crenças relativas às intenções da outra pessoa. Uma vez que as intenções dependem das crenças, há que concluir que a motivação da reciprocidade depende de *crenças acerca de crenças*" (*op. cit.*, 6). Atente-se que este modelo é uma vez mais um modelo de expectativas e de presunção de motivações e de intenção dos actores sociais. O potencial de reciprocidade está directamente relacionado com a avaliação subjectiva que *ego* faz do estado mental e da intenção comportamental de *alter*. Embora este esquema seja construído por economistas, há que considerar que não estamos muito longe do espírito do *self* espelho do Intearccionismo Simbólico. Uma vez que os jogos modelizados por Dufwenberg e Kirchsteiger são sequenciais, há que abrir o campo à possibilidade de construir sub-jogos e de acompanhar a evolução das crenças dos jogadores em cada fase do jogo. Por outro lado, o modelo assume como inquestionável que cada escolha produzida resulta de uma motivação induzida pelas crenças que momentaneamente o orientam na fase do jogo em que se encontra.¹⁰³ Tendo em conta que o modelo desenvolvido por Dufwenberg e Kirchsteiger é uma variante de jogo psicológico, não será de estranhar que a função de utilidade que derivam inclua duas componentes essenciais: uma função de resultados materiais e uma função de resultados de reciprocidade (*op. cit.*, 11).

¹⁰¹ Os jogos psicológicos diferem dos jogos padrão, no sentido em que os resultados de um jogador dependem não só da estratégia escolhida, mas também das crenças do jogador relativamente às escolhas estratégicas ou crenças dos outros jogadores. O modelo de Dufwenberg e Kirchsteiger difere, no entanto da construção teórica dos autores atrás citados, na medida em que permite mudanças de crenças ao longo da sequência do jogo, esquema que não é contemplado por Geanakoplos *et al.* que circunscrevem a sua atenção às crenças iniciais.

¹⁰² Os autores têm consciência que esta ênfase limita o campo de aplicação da sua teoria (*op. cit.*, 28). Com efeito, a exclusão da dimensão distributiva implica que o modelo a que chegam não dê conta ou não explique os sistemas de partilha em jogos de ditador (contexto em que reciprocidade se parece subordinar às considerações de distribuição). Nesta acepção, o modelo aqui apresentado é menos abrangente do que aquele que é desenvolvido por Falk e Fischbacher.

¹⁰³ Este esquema linear e simplista corresponde obviamente a um reducionismo excessivo. Para uma crítica de modelos que fazem depender as decisões das motivações criadas por determinadas crenças, veja-se Elster.

Proposição 29: A estrutura das crenças afecta os padrões de reciprocidade, na medida em que influencia o sistema de expectativas que norteia as reacções de recompensa e de retaliação nas cadeias de reciprocidade.

O Modelo de Bowles e Gintis: O papel das Normas

Os trabalhos de economia experimental que lidam com a questão da reciprocidade têm vindo progressivamente a ocupar-se mais e mais das normas sociais¹⁰⁴, usando quase sempre os bens públicos como uma forma sucedânea de estudo. Ainda que as normas sociais tendam a ser apresentadas de um modo algo redutor (um pouco, aliás, como se passa com o conceito de capital social¹⁰⁵) como regularidades comportamentais baseadas

¹⁰⁴ Embora a definição de normas sociais por parte dos economistas experimentais tenda a ser pobre, alguns autores apresentaram formulações interessantes. A norma social é definida por Fehr e Gächter (1998: 854-855) como uma regularidade comportamental baseada numa crença socialmente partilhada relativamente aos modos como cada um se deve comportar, factor que desencadeia o cumprimento do comportamento prescrito por acção de sanções sociais de tipo informal. Por seu lado, a definição de normas oferecida por Hoffman, McCabe e Smith (1998: 341) reforça a componente de interacção entre natureza e cultura: "as normas são o produto da interacção entre a cultura e os módulos mentais, de modo a resolver problemas específicos de interacção social". As outras definições importantes que oferecem são a igualdade (que implica que os ganhos devem ser partilhados igualmente, na ausência de diferenças objectivas entre os indivíduos que sugeriram outras regras de partilha); equidade (que significa que quem mais participa da troca deve receber uma fatia maior dos resultados) e reciprocidade (que equivale a afirmar que se um indivíduo recebe algo de outro, deve reciprocitar dentro de um prazo razoável). Ao nível da reciprocidade, os autores distinguem a positiva (recompensa por comportamentos apropriados) da negativa (punição e retaliação como resposta a comportamentos tidos como inapropriados).

¹⁰⁵ Uma definição simples de capital social, que colhe a aceitação dos economistas experimentais, é a do sociólogo James Coleman (1990: 304): "o capital (...) é criado quando as relações entre as pessoas mudam de acordo com formas que facilitam a acção". O capital social corresponde simultaneamente a obrigações, expectativas, partilha de informações, normas, sanções e organização social. Por outro lado, o capital social (como qualquer outro capital) apresenta as características de facilitador de acções e propiciador de iniciativas desenvolvidas por actores sociais situados numa determinada posição no seio da estrutura social. O capital social é um activo disponível e mobilizável que pode ser usado para atingir objectivos que seriam de difícil alcance sem a sua presença. Se a definição de Coleman nos empurra para uma dimensão estrutural de posição ocupada por um indivíduo e sua mobilização de recursos no seio dessa mesma estrutura, Robert Putnam (1993: 167), numa outra versão muito apreciada pelos economistas experimentais, apresenta uma visão mais consentânea com as nossas preocupações em torno da reciprocidade, uma vez que define o capital social como sendo constituído por normas de reciprocidade e redes de envolvimento cívico, o que vale por dizer que falar de capital social corresponde a discutir as normas, a organização social, mas também a confiança e as redes que facilitam a coordenação da acção e a eficiência da sociedade. Se o ponto de vista de Coleman é essencialmente micro, apostando na discussão do papel que o capital social desempenha na promoção dos objectivos individuais de cada actor social, Putnam concentra-se na imagem macro e no papel de coordenação que este mesmo elemento pode desempenhar em sociedades e organizações. O capital social transforma-se num instrumento de resolução de problemas e quanto mais forte for a sua presença maiores os níveis de participação cívica e de empenhamento nos processos de desenvolvimento que garantem a equidade. Numa tentativa de síntese, de Renzio (2000: 4-6) define os principais eixos definidores do capital social como sendo as ligações familiares, as redes sociais, as redes de redes, o capital político, o aparelho institucional e as normas e valores sociais, considerando que, apesar de todas as diferenças, o capital social pode ser definido a partir de uma série de características sobre as quais todos parecem concordar: a) é um aspecto da organização social, orientada para as relações entre indivíduos e grupos de indivíduos, sublinhando a forma como se estruturam essas interacções; b) liga as esferas económica, social e política, focando as suas influências recíprocas; c) é bipolar, no sentido em que conjuga, de um lado, normas, valores e tradições que promovem a cooperação e a reciprocidade e, do outro, redes, relações e organizações que juntam indivíduos com o desiderato de resolver problemas comuns; d) é um coordenador de actividades e um garante de eficiência, reduzindo comportamentos oportunistas e forçando a interacção repetida entre indivíduos, factor que é, por si só, um dos alicerces da confiança. Claro que esta definição de capital

numa crença socialmente partilhada sobre como nos devemos comportar, através de um processo que desencadeia o cumprimento do comportamento prescrito, graças à activação de sanções sociais informais (cf. Fehr e Gächter, 2000b: 9), mesmo assim, trata-se de um passo decisivo no sentido da construção de uma verdadeira teoria da reciprocidade.¹⁰⁶

A centralidade das normas nos modelos de reciprocidade equivale também a uma preocupação nítida com os grupos sociais e com as comunidades que as produzem. Bowles e Gintis (1997: 2) definem comunidade como uma estrutura de interacção social caracterizada por elevados custos de entrada e de saída e por relações não anónimas entre os membros. As relações no interior dessas comunidades são mais frequentes e extensas do que as trocas com estrangeiros e, tal como os grupos, mas ao contrário das famílias e das empresas, as comunidades não possuem uma estrutura centralizada de decisão capaz de obrigar os seus membros (dimensão que também as separa conceptualmente dos clubes, uma vez que estes possuem estruturas formais de decisão colectiva e fornecem um bem público). No mesmo espírito formalista, Bowles e Gintis definem as normas como traços culturais que governam as acções que afectam o bem-estar dos outros, mas que não podem ser reguladas por contratos com capacidade coerciva e sem custos (*op. cit.*, 2). Neste modelo, como em tantos outros que encontramos no quadro da Economia Experimental, quando nos defrontamos com a palavra "normas" devemos ler "normas prossociais", uma vez que se depreende que as normas são formas de garantir bem-estar e que orientam a predisposição para a cooperação (seja de forma condicional, seja de forma prévia). A norma de punição ou de retaliação surge apenas em contextos em que uma acção amigável prévia encontrou um comportamento antissocial.

Bowles e Gintis definem a emergência das normas num contexto marcado pela estruturação das interacções sociais existentes e não pela inércia de uma tradição herdada. Em vez do passado, o modelo de Bowles e Gintis assume a contemporaneidade das relações sociais e a sua formalização momentânea como a razão de ser das diferentes formas de normas sociais. As comunidades persistem porque atenuam os falhanços de coordenação que não são resolvidos nem pelos mercados, nem pelos estados, nem por empresas. Uma vez que as normas são regras morais e regularidades comportamentais não escolhidas pelos actores sociais, o modelo padrão da economia não pode ser aplicado. Daqui resulta a preferência manifestada por Bowles e Gintis pelos modelos evolutivos, onde a cópia, a difusão e a replicação desempenham papel preponderante.

social como potenciador de desenvolvimento, esconde frequentemente dimensões menos brilhantes da sua aplicação. Assim, o capital social pode assumir-se como um fardo difícil de suportar sempre que as obrigações excessivamente particularistas impeçam a constituição de relações sociais no exterior de grupos fechados. Tal é o caso dos chamados enclaves étnicos ou de organizações ritualizadas. Assim, talvez seja de considerar que, tal como a reciprocidade, o capital social é uma faca de dois gumes. Na verdade, ele tanto pode propiciar desenvolvimento e cosmopolitismo relacional, facilitando o intercâmbio e o contacto à distância como se pode constituir num elemento de anquilosamento social e de paroquialismo. A um outro nível, mesmo que a nossa ênfase de análise seja macro, não poderemos ignorar que a distribuição do capital social não é igualitária ou equitativa e que a sua repartição assimétrica coloca os actores sociais em posições muito diferenciadas.

O facto de as comunidades favorecerem a reciprocidade fica a dever-se a múltiplos factores. Em primeiro lugar, a comunidade possibilita interações frequentes entre os mesmos actores sociais, factor que se constitui como elemento decisivo para uma teoria da reciprocidade. A reciprocação aumenta, pois, com as possibilidades de interacção e com a sua multiplicação. Esta densidade relacional possui duas consequências que iludem a perspicácia de Bowles e Gintis: por um lado, leva ao desenvolvimento daquilo a que já chamei um acelerador social, multiplicando relações e apertando a malha da estrutura social e, por outro, implica uma intensificação emocional, paroxísmica e sumptuária. Na verdade, a repetição sucessiva de relacionamento entre pares gera efeitos miméticos e necessidades de diferenciação que só podem ser resolvidas pela presença de refinamentos sucessivos, sob forma de espirais de emulação competitiva. Em segundo lugar, as comunidades possibilitam acesso a informação relevante sobre os outros a preços próximos de zero. Uma vez mais, a repetição das relações conduz a uma transparência social e a uma enorme dificuldade de ocultar o relevante. Cada actor social transforma-se num livro aberto. Em terceiro lugar, a comunidade separa o interior do exterior através de fronteiras rígidas e difíceis de penetrar, operando uma separação radical entre um "nós" e um "outros".

Como já tivemos ocasião de discutir, a reciprocidade é tanto mais propiciadora de um isolamento social quanto mais próxima estiver de um modelo de dom perfeito, isto é, que não pretende expressa e manifestamente ver a reciprocação. No seio de comunidades em que os jogos de dom e contra dom se estabelecem é fácil encontrar situações em que a depuração relacional e a construção de mecanismos de cooperação, solidariedade e ajuda mútua são a moeda de troca do isolamento em face de comunidades exteriores. A reciprocidade interna estabelece-se à custa da separação do mundo. Esta situação tem como corolário a restrição quase total à saída de membros e à entrada ou captação de novos elementos. Quanto mais perfeita a reciprocidade, isto é, quanto mais frequente e invisível ou não expressa ela for, maior a restrição à substituição e renovação dessa mesma comunidade. Daqui resulta que a reciprocidade será mais forte em comunidades mais pequenas e mais homogéneas.

A repetição sucessiva das interações gera efeitos reputacionais que provocam o alinhamento inter-individual e reforçam a presença de normas prossociais nas comunidades, situação que não está presente em outras estruturas de governo como os mercados e os estados. Da mesma forma, a repetição da interacção numa comunidade corresponde a jogar um jogo não finito ou de horizonte temporal desconhecido, estrutura que favorece a emergência de comportamento cooperativo e que tem um efeito dissuasor sobre estratégias não cooperantes. A possibilidade de retaliação torna-se mais custosa sempre que as trocas são repetidas e não assumem a dimensão de meros encontros sociais únicos. A um outro nível, os elevados custos de entrada e de saída do grupo (barreiras nos dois sentidos) geram consequências óbvias ao nível do paroquialismo: o grupo fecha-se sobre si mesmo e reforça

¹⁰⁶ Uma das abordagens experimentais mais interessantes da questão das normas sociais foi desenvolvida por Fehr, Kirchler, Weichbold e Gächter (1998), mas peca pela sua excessiva

a componente de troca intra muros. Assim sendo, cada actor social tem uma probabilidade acrescida de interagir com indivíduos que são semelhantes a ele num sistema de reforço mútuo, situação que produz um efeito de segmentação, ou seja, os pares relacionais não se formam de maneira aleatória, mas com graus de probabilidade muito diferentes, quer se trata de pares ou de estrangeiros.

Prosseguindo a via do tratamento da reciprocidade em estreita ligação com as normas sociais, Bowles e Gintis (1998d: 1-2) lançam o conceito de reciprocidade forte, conceito que é muito semelhante ao que Fehr e Gächter (1998) chamam *reciprocal fairness*. A reciprocidade forte, que é uma forma de reduzir o *free riding*, significa que os actores sociais obedecem a uma norma (fixada no seio de um grupo constituído por indivíduos não geneticamente relacionados entre si e caracterizada por uma adesão generalizada), punindo os seus violadores, mesmo quando essa sanção não pode ser justificada nem em termos de preferências pessoais, nem em função dos resultados obtidos. Por contraste, a reciprocidade fraca (que se manifesta no altruísmo recíproco, no *tit for tat* ou na troca sob contratos completos) justifica-se pelos benefícios que confere e pela orientação dos actores sociais para os resultados. Embora, tentando fugir ao irresolúvel debate natureza-cultura relativamente às origens da reciprocidade, Bowles e Gintis não conseguem disfarçar a sua orientação para uma linha de raciocínio que concede que a reciprocidade é uma resposta evolutiva típica das populações humanas e que se desenvolveu no seio de pequenos agrupamentos de caçadores-recolectores. A reciprocidade forte convive intimamente com elevados níveis de controlo social, o que significa que grupos com muitos indivíduos reciprocantes possuem melhores níveis de *fitness*. Os custos do controlo são contrabalançados pela capacidade que este instrumento tem de levar à punição dos não reciprocantes e dos *free riders*.

O modelo de Bowles e Gintis é um bom instrumento de explicação da emergência da norma da reciprocidade, uma vez que consegue detectar a sua origem e desenvolvimento sem recurso a elementos terceiros, responsáveis pelo *enforcement* contratual. O modelo de Bowles e Gintis faz depender a origem da reciprocidade de interacções sociais não mediadas. O facto de não recorrer a mecanismos de mediação (sejam eles o estado, o mercado, ou o aparelho judicial) faz do modelo da reciprocidade forte um instrumento privilegiado para o estudo das origens da reciprocidade. Mas se esta recusa da mediação é um activo importante no modelo, o segundo pressuposto mina a sua credibilidade em termos de definição de uma teoria da reciprocidade. Na verdade, Bowles e Gintis parametrizam a reciprocidade como se ela derivasse de uma série de interacções sociais únicas, sem memória e sem actualização de conhecimentos, facto que afasta os autores dos modelos de Axelrod (1984). Por outro lado, Bowles e Gintis também se demarcam dos modelos mais puros da sociobiologia, recusando fazer depender a reciprocidade de modelos de selecção familiar. Prosseguindo a sua construção, Bowles e Gintis também não atribuem aos reciprocantes nenhuma característica fenotípica que os permita distinguir dos não

concentração analítica nos mercados de trabalho.

reciprocantes, da mesma forma que recusam a hipótese da construção social de reputações (elemento fundamental na teoria de Frank).

Para estes autores, o não reciprocante não deve ser identificado com o violador das normas. O que o distingue do reciprocante não é uma questão de natureza, mas de grau: o reciprocante viola menos vezes a norma e, dada essa característica, é esperável que se veja confrontado com outros actores com baixos níveis de violação das normas, sendo reduzida a probabilidade de ostracização social. Uma característica quase única do modelo de Bowles e Gintis, no contexto dos trabalhos que analisam os resultados obtidos pela Economia Experimental, reside no facto de os comportamentos que pretendem explicar, embora sendo formalmente e em sentido estrito altruístas (os benefícios do grupo derivam dos custos individuais), serem mais punitivos do que amigáveis. Bowles e Gintis pretendem demonstrar, com recurso a múltiplos exemplos experimentais, especialmente jogos de *ultimatum*, que a punição pela violação das normas é um resultado pretendido por si mesmo e não como forma de garantir um alinhamento futuro, ou seja, mesmo em contextos de não repetição da interacção, a punição pela violação funciona. Um respondente, em contextos de jogos de *ultimatum*, continua a responder negativamente, não aceitando propostas consideradas baixas, mesmo estando alertado para o facto de não voltar a encontrar o mesmo proponente em interacções futuras. A norma da punição, com custos individuais importantes, parece funcionar por si mesma. O desejo retaliatório e vingativo impõe-se sobre uma simples reciprocidade cooperativa.

O modelo de Bowles e Gintis (1998d: 8-9) distingue-se pelas seguintes características: 1) os grupos são suficientemente pequenos para assegurar que cada um possa interagir com todos e observar essas mesmas interacções, mas também suficientemente grandes para permitirem a emergência de problemas de *shirking* ou de *free riding*; 2) não existe estrutura centralizada de governo (estado, sistema judicial, *big men*, patriarca, etc.), o que leva a que as normas estejam dependentes do controlo desenvolvido pelos pares; 3) o grupo possui muitos indivíduos não geneticamente relacionados, o que exclui um altruísmo familiar do quadro explicativo; 4) as diferenças de *status* são baixas, o que leva os autores a considerarem os indivíduos como homogéneos; 5) a partilha é uma característica fundamental do grupo, seja por aquisição comum, seja por colocação à disposição do grupo de bens obtidos por esforço individual; 6) a participação do grupo é caracterizada por elevados níveis de rotação e de abandono, factor que justifica a pouca atenção dedicada pelos autores aos efeitos reputacionais e às interacções repetidas como meio de cumprimento das normas; 7) os indivíduos não investem, não guardam e não acumulam. Relativamente a este modelo, cremos que as variáveis 1 a 5 e 7 são manifestamente importantes para a caracterização de um modelo evolutivo da reciprocidade, mas que a variável 6 implica um forçar da realidade de modo a facilitar o tratamento formal da questão, mesmo que à custa do realismo do modelo.

No prosseguimento da sua construção teórica, os autores pretendem clarificar o conceito de reciprocidade forte. Assim, Gintis (2000) ao analisar múltiplas variações de jogos

de bens públicos encontra razões para apoiar a tese da reciprocidade forte. Em primeiro lugar, não se prova que os jogadores optem pelo modelo do auto-interesse, não contribuindo nada para o bolo comum. Em segundo lugar, a observação de que, ao longo de 10 jogadas, o nível de contribuição vai decaindo não deve ser interpretado como sinal de aprendizagem ou como prova de auto-interesse, mas como exemplo nítido da presença da reciprocidade forte. Com efeito, Gintis (*op. cit.*, 5) considera que a transição de níveis de contribuição elevada (40 a 60% do total recebido) nas primeiras jogadas, para contribuições de 0 para a maioria dos jogadores (73%) não é explicada nem pelo auto-interesse (os níveis deviam ser constantes e nulos em todas as jogadas), nem pelo altruísmo recíproco (a reciprocidade declina com o fim da experiência), mas sim pela reciprocidade forte. O argumento usado em favor desta tese tem o apoio dos próprios intervenientes na experiência que revelaram ter ficado furiosos com os jogadores que contribuía menos do que eles, retaliando da única forma possível, baixando a sua participação.

Deste modo, o *free riding* não seria a resposta racional e egoísta de actores sociais centrados no seu interesse, mas uma resposta de equidade possível, para quem não deseja ser tomado por trouxa. Cada actor social pune os não cumpridores, mesmo que isso traga custos elevados para si mesmo (ou abdicar de ganhos significativos). As situações experimentais parecem provar que sempre que existe a possibilidade de punição do *free-rider*, a cooperação acabará por emergir. Se o tratamento for baseado em interações entre parceiros, a punição aumenta os níveis de cooperação, enquanto que no tratamento com estrangeiros, a punição impede o deteriorar da cooperação (dados compatíveis com a análise de Fehr e Gächter, 1999). A reciprocidade forte confere vantagens evolutivas ao grupo e pode ser mesmo uma variável crítica de sucesso em caso de ameaças fortes à sobrevivência desse grupo. A reciprocidade forte não é apenas um mecanismo para aplicação de normas, ela também inclui um poderoso elemento de equidade e de partilha. A generosidade e a cooperação dependem da distância social existente entre os participantes. Mecanismos redutores da distância social como a comunicação tendem a incrementar esses níveis de cooperação.

Bowles e Gintis (1998b) expandem também a sua análise da reciprocidade forte à questão da igualdade. Em face do declínio do apoio aos programas igualitários, principalmente nos anos 80, levantou-se a hipótese de os níveis de egoísmo e de auto-interesse estarem em subida acentuada. Segundo Bowles e Gintis essa é uma perspectiva errada. De acordo com a sua visão, não é o auto-interesse que conduz à oposição ao *welfare state*, da mesma forma que não é a generosidade que leva ao seu apoio. É na reciprocidade forte que se encontram as bases para o apoio ou rejeição dos modelos igualitários propostos contemporaneamente. Assim, as críticas dos autores aos modelos de *homo oeconomicus* não os dirigem entusiasticamente para os braços dos proponentes da imagem de um homem incondicionalmente altruísta. Rejeitando esta visão poética da natureza humana, Bowles e Gintis propõem um esquema analítico que se baseia numa generosidade condicional ou bem temperada, onde os actores sociais que "ajudam" são

discriminantes relativamente ao tipo de ajuda que prestam e relativamente aos actores merecedores da sua ajuda. Dando um passo em frente, relativamente à sua modelização de reciprocidade forte, os autores propõem que o praticante desse tipo de reciprocidade seja descrito pelo termo *homo reciprocans*.

O *homo reciprocans* pune e coopera em função dos comportamentos dos outros. A sua generosidade é dependente dos processos e formas que determinam os resultados, prestando particular atenção às violações das normas e das regras de equidade. Do mesmo modo, o *homo reciprocans* não está dependente de um princípio geral e abstracto, antes se preocupando com a relação existente entre fardos e recompensas em que cada actor incorre nos processos e dinâmicas sociais. Esta definição é importante, uma vez que concede que aquilo que é considerado aceitável e equitativo varia consoante os sistemas sociais e as normas ideológicas prevalecentes, sendo portanto compatível com quadros de assimetria social radical e com quadros de total igualitarismo. Uma vez que as sociedades actuais são dominadas por princípios igualitários é com referência a esta norma que se devem produzir os esforços analíticos (*op. cit.*, 3). O *homo oeconomicus* e as figuras altruístas não desaparecem, antes sendo possibilidades comportamentais em aberto, mas que não justificam nem podem justificar toda a gama de comportamentos sociais disponíveis. Fazendo corresponder o *homo reciprocans* a uma base de reciprocidade forte, Bowles e Gintis estão a afirmar que ele se define não pelo altruísmo incondicional ou pelo pagamento e compensação futuras, mas por uma análise constante que sustente as normas de equidade prevalecentes numa sociedade.

Por outro lado, os padrões de dádiva não são iguais, independentemente de quem é ajudado. Mesmo em enquadramentos de ditador, os níveis de dom são variáveis em função do receptor (*cf.* Eckel e Grossman, 1997b). A força do argumento da reciprocidade forte advém do facto de esta tese tanto poder explicar o igualitarismo como a oposição ao *welfare state* nas economias de mercado. Assim, esta tese dá conta de uma predisposição generalizada para desenvolver práticas igualitárias, mas não a todo o custo. Todas as políticas que recompensam os sujeitos, independentemente das suas contribuições são ressentidas pelos contribuintes e vistas por eles como não equitativas. Sempre que as causas da pobreza não sejam atribuíveis ao próprio sujeito, isto é sempre que o *locus* de controlo é atirado para o exterior, encontram-se níveis elevados de apoio às políticas redistributivas. Estudos realizados por Christina Fong e citados por Bowles e Gintis (1998b: 16-17) demonstram que a resistência aos programas de *welfare* está baixamente correlacionada com o rendimento e com a escolaridade e altamente correlacionada com a percepção do esforço desenvolvido pelos pobres. Estes mesmos estudos demonstram até que ponto os trabalhadores por conta própria possuem uma maior desconfiança relativamente às ajudas aos pobres e provam o porquê de, em momentos de crise, haver maior apoio aos programas de *welfare*. Um argumento de reciprocidade levará em linha de conta a transferência do *locus* de controlo para o exterior: em situações de crise os pobres são menos responsáveis pela sua situação, devendo por essa mesma razão ser ajudados.

Os argumentos usados contra o *welfare* raramente se situam ao nível do seu custo absoluto (o que é provado por apenas uma minoria pretender reduzir o montante dos benefícios) ou das fraudes que engendra, dependendo muito mais da questão dos sinais que envia, reforçando um modo de vida de dependência, laxismo e parasitismo e não sendo baseada numa lógica de valor e de merecimento. É por esta razão que políticas conducentes à reforma agrária ou a sistemas do tipo ESOP (*Employee Stock Ownership Plan*) recebem um apoio mais forte do que as medidas associadas ao *welfare*.

Proposição 30: As normas orientadoras da reciprocidade são localmente válidas e estão constitucionalmente associadas a interacções anteriores. Estas normas criam fronteiras rígidas que separam o “nós” interno do “outros” externo e facilitam a comunicação e identificação dos membros de uma comunidade.

O Modelo de Bolton e Ockenfels: Uma Fórmula Integrativa

Bolton e Ockenfels (2000) avançam uma teoria que não separa a reciprocidade da dimensão distributiva, antes as integrando numa moldura comum. Uma vez mais, a motivação desempenha um papel nuclear na formalização do modelo, sendo assumido que os actores sociais conduzem as acções simultaneamente em função dos resultados materiais e dos resultados relativos. A grande diferença relativamente aos modelos anteriormente listados é que Bolton e Ockenfels não só pretendem incluir a totalidade dos jogos experimentais correntes para a avaliação da equidade e da reciprocidade (ditador, *ultimatum*, dilema do prisioneiro, dom, etc.), mas também desejam que a sua teoria inclua jogos em que a dimensão competitiva é observável (mercados de Bertrand e Cournot e *guessing games*). Esta preocupação com a integração de áreas usualmente tratadas separadamente ou mesmo consideradas como relevando de princípios antagónicos, revela uma saudável tentativa de derrubar o que já anteriormente descrevemos como dicotomias espúrias. Na verdade, Bolton e Ockenfels tentam encontrar uma moldura teórica que justifique simultaneamente as estratégias competitivas e as estratégias de cooperação sem que haja necessidade de postular a existência de duas regras comportamentais distintas.

O modelo ERC (*Equity, Reciprocity and Competition*) é extremamente simples, poderoso, mas manifestamente desajustado para o tratamento da reciprocidade. Simples porque em quase nada se desvia dos modelos padrão (apenas acrescenta a componente dos resultados relativos); poderoso porque permite dar conta de mais situações comportamentais do que os modelos previamente listados, oferecendo resultados distintos consoante os jogos, do mesmo modo que captura a combinação de efeitos entre eficiência e heterogeneidade; desajustado porque não assume a sequencialidade do jogo¹⁰⁷ e considera

¹⁰⁷ Embora os sujeitos joguem o jogo várias vezes, eles nunca encontram o mesmo adversário mais do que uma vez, situação que transforma as várias etapas em meros somatórios de jogos *one-shot*. A

jogadores retirados aleatoriamente de uma população, defrontando-se em condições de anonimato, bem como se mostra incapaz de incorporar no modelo quer os efeitos de aprendizagem, quer os efeitos de *framing*. Pode-se afirmar que a teoria ERC oferece um complemento à teoria da aprendizagem (cf. Roth e Erev, 1995 e Gale, Binmore e Samuelson, 1995), bem como às teorias centradas na intencionalidade (e que se mostram pouco adequadas à extensão explicativa aos jogos de ditador). O modelo ERC postula que a maior parte das variantes comportamentais dos actores sociais podem ser aproximadas experimentalmente pelo recurso a jogos de ditador e a jogos de *ultimatum*. Vistos conjuntamente, estes jogos apresentam os limiares a partir dos quais o campo limitado dos interesses egoístas começa ser dominado pela centralidade da posição relativa. Considerando estes limiares em conjunto com a própria estrutura do jogo, conseguimos obter o conjunto de oportunidades estratégicas que se abrem aos diferentes jogadores. Claro que Bolton e Ockenfels se apercebem do facto de o seu modelo se apoiar no conceito de posição relativa e que esta pode ser determinado por múltiplos factores. Assim, altruísmo, equidade e reciprocidade podem ser bons candidatos para a explicação dessa ênfase comportamental. A sua resposta é dupla. Por um lado crêem que a reciprocidade é variável chave para entender o que significa uma orientação que sublinha a posição relativa e em segundo lugar consideram que os indivíduos se preocupam com a situação relativa por profundas razões biológicas. Não é o altruísmo que nos orienta para questões distributivas, antes sendo a equidade. Desta forma, salva-se uma certa forma de interesse auto-centrado, ainda que reconciliando a ideia com preocupações relativas aos sistemas de distribuição. A reciprocidade vê-se redefinida: a propensão para contribuir para um grupo deriva da dependência que se tem relativamente a esse grupo em termos de sobrevivência. Do mesmo modo, a punição do *free-rider* é uma resposta evolutiva destinada a impedir a proliferação de comportamentos não cooperativos. As recompensas e as punições são aqui equacionadas de acordo com um ponto de vista de reciprocidade indirecta. O modelo ERC é um modelo limitado, aplicado localmente a jogos simples e a contextos estáveis.

São João do Estoril, 20 de Dezembro de 2000

exclusão da relação face a face é sempre uma forma de retirar mérito a um modelo que pretende perspectivar a reciprocidade.

Bibliografia

- ABBINK, Klaus, Bernd IRLBUSCH, e Elke RENNER, (2000), "The Moonlighting Game. An Experimental Study on Reciprocity and Retribution." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 42, pp. 265-277.
- ADAMAN, Fikret e Yahya MADRA (1998), "On Non-Market and Non-Governmental Forms of Resource Circulation", Paper apresentado à Conferência da EAEPE - Lisboa.
- ADAMS, J. S. (1965), "Inequity in Social Exchange", in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Psychology* 2, Nova Iorque, Academic Press, pp. 267-299.
- AGELL, Jonas e Per LUNDBORG (1995), "Theories of pay and Unemployment: Survey Evidence from Swedish Manufacturing Firms", *Scandinavian Journal of Economics*, 97, pp. 295-307.
- AKERLOF, George (1982), "Labor Contracts as Partial Gift Exchange", *Quarterly Journal of Economics*, 97, pp. 543-69.
- AKERLOF, George (1995), "Social Distance and Social Decisions", *Fisher-Schultz Lecture of the Econometric Society*.
- AKERLOF, George., W. T. DICKENS (1982), "The Economic Consequences of Cognitive Dissonance", *American Economic Review*, 72: 3, pp. 307-319.
- ALEXANDER, Richard D. (1979), *Darwinism and Human Affairs*, Seattle, University of Washington Press.
- ALEXANDER, Richard D. (1979), *The Biology of Moral Systems*, Nova Iorque, Aldine de Gruyter.
- ALTONJI, J. G., F. HAYASHI e L. J. KOTLIKOFF (1992), "Is the Extended Family Altruistically Linked? Direct Tests Using Micro Data", *American Economic Review*, 82: 5, pp. 1177-1198.
- ALTHUSSER, Louis (1976), *Sobre o Contrato Social*, Lisboa, Iniciativas Editoriais.
- ALVI, Eskander (1998), "Fairness and Self-Interest: An Assessment", *Journal of Socio-Economics*, 27:2, pp. 245-261.
- ANDERHUB, Vital, Simon GÄCHTER e Manfred KÖNIGSTEIN (1999), "Efficient Contracting and Fair Play in a Simple Principal-Agent Experiment", Working Paper 18 *Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich*.
- ANDERSON, Benedict (1991), *Imagined Communities*, Londres, Verso.
- ANDERSSON, Lynne (1999), "Tit for Tat? The Spiraling Effect of Incivility in the Workplace", *Academy of Management Review*, 24: 3, pp. 452-472.
- ANDREONI, James (1988), "Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments" *Journal of Public Economics*, 37, pp. 291-304.
- ANDREONI, James (1995), "Cooperation in Public-Goods Experiments: Kindness or Confusion?" *American Economic Review*, 85:4, pp. 891-904.

- ANDREONI, James e Lise VESTERLUND (1999), "Which is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism," unpublished paper, *University of Wisconsin e Iowa State University*.
- ARENDR, Hannah (1997), *Eichman à Jérusalem: Rapport sur la Banalité du Mal*, Paris, Gallimard.
- ARNDT, H. W. (1994), "The Political Economy of Reciprocity", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, XLVIII: 190, pp. 259-269.
- ARNDT, H. W. (1995), "The Political Economy of Reciprocity: A Reply", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, XLVIII: 192, pp. 115-116.
- ARNOUX, Rosemary, Richard DAWSON e Martin O'CONNOR (1993), "The Logics of Death and Sacrifice in the Resource Management Law Reforms of Aotearoa/New Zealand", *Journal of Economic Issues*, XXVII: 4, pp. 1059-1096.
- ARROW, Kenneth (1963) *Social Choice and Individual Values*, ???
- ARROW, Kenneth. (1972), "Gifts and Exchanges", *Philosophy and Public Affairs*, 1:4, pp. 343-362.
- ARROW, Kenneth (1980), "Discrimination in the Labour Market", in: J.E. King (ed.): *Readings in Labour Economics*, Oxford, Oxford University Press.
- ARROW, Kenneth. (1997), "Invaluable Goods", *Journal of Economic Literature*, XXXV, pp. 757-765.
- ASHTON, Michael, Sampo PAUNONEN, Edward HELMES e Douglas JACKSON (1998), "Kin Altruism, Reciprocal Altruism, and the Big Five Personality Factors," *Evolution and Human Behavior*, 9, pp. 243-55.
- AXELROD, Robert (1984), *The Evolution of Cooperation*, Nova Iorque, Basic Books.
- AXELROD, Robert (1997), *The Complexity of Cooperation: Agent-Based Models of Competition and Collaboration*, Princeton, Princeton University Press.
- BAGWELL, Kyle e Robert W. STAIGER (1996a), "Reciprocal Trade Liberalization", Working Paper 5488, *National Bureau of Economic Research*.
- BAGWELL, Kyle e Robert W. STAIGER (1996b), "Strategic Export Subsidies and Reciprocal Trade Agreements: The Natural Monopoly Case", Working Paper 5574, *National Bureau of Economic Research*.
- BAGWELL, Kyle e Robert W. STAIGER (1997), "Reciprocity, Non. Discrimination and Preferential Agreements in the Multilateral Trading System", Working Paper 5932, *National Bureau of Economic Research*.
- BELK, R. W. e G.S. COON (1991), "Can't Buy me Love: Dating, Money and Gifts", *Advances in Consumer Research*, 18, pp. 521-527.
- BEN-NER, Avner e Louis PUTTERMAN (1998), "Reciprocity in a Two Part Dictator Game" mimeo, paper apresentado no painel *Economics, Values, and Organization* do encontro da American Economics Association, Chicago.

- BEN-NER, Avner e Louis PUTTERMAN (2000), "On Some Implications of Evolutionary Psychology for the Study of Preferences and Institutions" *Journal of Economic Behavior & Organization*, 43, pp. 91-99.
- BEN-PORATH, Yoram (1980), "The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange," *Population and Development Review*, Março, pp. 1–30.
- BERG, Joyce, John DICKHAUT, e Kevin McCABE (1995), "Trust Reciprocity and Social History", *Games and Economic Behavior*, 10, pp. 122-142.
- BERGSTROM, Theodore (1993), "On the Evolution of Altruistic Ethical Rules for Siblings", mimeo, University of Michigan.
- BERGSTROM, Theodore e Oded STARK (1993), "How Altruism Can Prevail in Evolutionary Environments, *American Economic Review*, 83: pp. 149-155.
- BERNHEIM, B. Douglas, Andrei SHLEIFER e Lawrence H. SUMMERS (1985), "The Strategic Bequest Motive", *Journal of Political Economy*, 93, pp. 1045-1076.
- BESTER, Helmut e Werner GÜTH (1994), "Is Altruism Evolutionary Stable?", mimeo, *CentER Tilburg*.
- BEWLEY, Truman (1995), "A Depressed Labor Market as Explained by Participants", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 85, pp. 250-254.
- BEWLEY, Truman (1997), "Why Not Listen to Business? A Study of Wage Rigidity", Unpublished book manuscript, *Yale University*.
- BEWLEY, Truman (2000), *Why Wages Don't Fall During a Recession*, Cambridge, Harvard University Press.
- BHAGWATI, J.N. e D.A. Irwin (1987), "The Return of the Reciprocitarians: US Trade Policy Today", *The World Economy*, 10:2.
- BINMORE, Ken, e L. SAMUELSON (1994), "An Economist's Perspective on the Evolution of Norms", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150, pp. 45-63.
- BINSWANGER, Hans (1981), "Attitudes Toward Risk: Theoretical Implications of an Experiment in Rural India", *Economic Journal*, Dezembro, pp. 867-890.
- BLAIR, R. (1976), "Reciprocity in an Uncertain Environment", *The Antitrust Bulletin*, Primavera, pp. 271-285.
- BLAU, Peter (1964), *Exchange and Power in Social Life*, Nova Iorque, John Wiley.
- BLOUNT, Sally (1995), "When Social Outcomes aren't Fair: The Effect of Causal Attributions on Preferences", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63, pp. 131-144.
- BOHNET, Iris e Bruno FREY (1999a), "Social distance and other-regarding Behavior in Dictator Games: Comment", *American Economic Review*, 38, pp. 43-57.
- BOHNET, Iris e Bruno FREY (1999b), "The Sound of Silence in Prisoner's Dilemma and Dictator Games", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 89:1, pp. 335–339.
- BOHNET, Iris, Bruno FREY e Steffen HUCK (1999), "More Order with Less Law: On Contract Enforcement, Trust, and Crowding", mimeo, Harvard University.

- BOLLE, F. (1998), "Rewarding Trust : An Experimental Analysis", *Theory and Decision*, 45: pp. 83-98.
- BOLTON, Gary (1991), "A comparative model of bargaining: Theory and evidence", *American Economic Review* 81: 5, pp. 1096-1136.
- BOLTON, Gary, J. BRANDTS e Axel OCKENFELS (1998), "Measuring Motivations for the Reciprocal Responses Observed in a Simple Dilemma Game", *Experimental Economics*, 1, pp. 207-220.
- BOLTON, Gary and Axel OCKENFELS (2000), "ERC - A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition", *American Economic Review*, 90: 1, pp. 166-194.
- BOLTON, Gary e Elena KATOK (1995). "An Experimental Test for Gender Differences in Beneficent Behavior", *Economics Letters*, 48, pp. 287-292.
- BOLTON, Gary, Elena KATOK, e Rami ZWICK (1998), "Dictator Game Giving: Rules of Fairness versus Acts of Kindness," *International Journal of Game Theory* 27: 269-99.
- BOLTON, Gary e Rami ZWICK (1995), "Anonymity Versus Punishment in Ultimatum Bargaining", *Games and Economic Behavior*, 10:1, pp.95-121.
- BOSMAN, Ronald e Frans van WINDEN (1999), "The Behavioral Impact of Emotions in a Power-to-Take Game: An Experimental Study", CREED/Tinbergen Institute Working Paper, Amsterdão.
- BOUDON, Raymond (1977), *Effets Pervers et Ordre Social*, Paris, PUF.
- BOUDON, Raymond (1979), *La Logique du Social*, Paris, Hachette.
- BOUDON, Raymond (1984), *La Place du Désordre*, Paris, PUF.
- BOUDON, Raymond (1986), *L'Idéologie: L'Origine des Idées Reçues*, Paris, Fayard.
- BOWLES, Samuel (1998), "Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions", *Journal of Economic Literature*, XXXVI, pp. 75-111.
- BOWLES, Samuel e Herbert GINTIS (1997), "The Moral Economy of Communities: Structured Populations and the Evolution of Pro-Social Norms" mimeo, *University of Massachusetts, Amherst*.
- BOWLES, Samuel e Herbert GINTIS, (1998a), "How Communities Govern: The Structural Basis of Pro-Social Norms," in Ben-Ner e Putterman, (eds)., *Economics, Values, and Organization*. Nova Iorque, Cambridge University Press.
- BOWLES, Samuel e Herbert GINTIS (1998b), "Is Equality Passé? Homo Reciprocans and the Future of Egalitarian Politics" mimeo, *University of Massachusetts, Amherst*.
- BOWLES, Samuel e Herbert GINTIS (1998c), "Mutual Monitoring in Teams: The Effects of Residual Claimancy and Reciprocity" mimeo, *University of Massachusetts - Amherst*.
- BOWLES, Samuel e Herbert GINTIS (1998d): "The Evolution of Strong Reciprocity", mimeo, *University of Massachusetts- Amherst*.
- BOWLES, Samuel e Herbert GINTIS (2000): "Optimal Parochialism: The Dynamics of Trust and Exclusion in Networks", mimeo, *University of Massachusetts*.

- BOWLES, Samuel, Robert BOYD, Ernst FEHR e Herbert GINTIS (1997): "*Homo Reciprocans: A Research Initiative on the Origins, Dimensions, and Policy Implications of Reciprocal Fairness*", mimeo, *University of Massachusetts*.
- BOYD, R. e P.J. RICHERSON (1989), "The Evolution of Indirect Reciprocity", *Social Networks*, 11, pp. 213-236.
- BRANDTS, J. e C. SOLA (1998), "Reference Points and Negative Reciprocity in Simple Sequential Games", Discussion Paper, *Universitat Autònoma de Barcelona*.
- BURAWOY, Michael (1979), *Manufacturing Consent: Changes in the Labour Process under Monopoly Capitalism*, Chicago, University of Chicago Press.
- BURGOYNE, C. B. e D. A. ROTH (1991), "Constraints on the Use of Money as a Gift at Christmas: The Role of Status and Intimacy", *Journal of Economic Psychology*, 12, pp. 47-69.
- BURLANDO, R. e J. D. HEY (1997), "Do Anglo-Saxons Free Ride More?", *Journal of Public Economics*, 64, pp. 41-60.
- BURNHAM, Terence (1999), "Testosterone and Negotiations", mimeo, *John F. Kennedy School of Government*, Harvard University.
- BURNHAM, Terence, Kevin MCCABE e Vernon L. SMITH (2000), "Friend-or-Foe Intentionality Priming in an Extensive Form Trust Game", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 43, pp. 57-73.
- CAMERER, Colin (1988), "Gifts as Economic Signals and Social Symbols", *American Journal of Sociology*, 94, pp. S180-S214.
- CAMERER, Colin and Richard THALER (1995), "Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners", *Journal of Economic Perspectives*, 9: 2, pp. 209-219.
- CAMERON, S. (1989), "The Unacceptability of Money as a Gift and its Status as a Medium of Exchange", *Journal of Economic Psychology*, 10, pp. 253-255.
- CAMERON, Lisa (1999), "Raising the Stakes in the Ultimatum Game: Experimental Evidence from Indonesia", *Economic Inquiry*, 37: 1, pp. 47-59.
- CAMPBELL, Carl M. e Kunal S. KAMLANI (1997), "The Reasons for Wage Rigidity: Evidence from a Survey of Firms". *Quarterly Journal of Economics*, 112, pp. 759-789.
- CARMICHAEL, L. e B. MACLEOD (1996), "Gift Giving and the Evolution of Cooperation", Discussion Paper, Queen's University.
- CARTER, John e Michael IRONS (1991), "Are Economists Different and if so, Why?", *Journal of Economic Perspectives*, 5: 2, pp. 171-177.
- CAVALLI-SFORZA, Luigi L. e Marcus W. FELDMAN (1981), *Cultural Transmission and Evolution*, Princeton, Princeton University Press.
- CHARNESS, Gary (1998a), "Attribution and Reciprocity in a Simulated Labor Market: An Experimental Investigation" mimeo, *University of California - Berkeley*.
- CHARNESS, Gary (1998b), "Responsibility-Alleviation and Effort Provision in a Gift-Exchange Experiment" mimeo, *Universitat Pompeu Fabra*.

- CHARNESS, Gary e Ernan HARUVY (1999), "Altruism, Equity, and Reciprocity in a Gift-Exchange Experiment: An Encompassing Approach" mimeo, *University of California - Berkeley*.
- CHARNESS, Gary e Matthew RABIN (2000): "Social Preferences: Some Simple Tests and a New Model", Mimeo, University of Berkeley.
- CLARK, A.E., A. J. OSWALD (1996) "Satisfaction and Comparison Income" *Journal of Public Economics*, 61, pp. 359-381.
- CLARK, K. e M. SEFTON (1999), "The Sequential Prisoner's Dilemma: Evidence on Reciprocation", mimeo, *University of Newcastle*.
- COATE, Stephen e Martin RAVALLION (1993), "Reciprocity without Commitment: Characterization and Performance of Informal Insurance Arrangements", *Journal of Development Economics*, 40, pp. 1-24.
- COLEMAN, James (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- CORDONNIER, Laurent (1997), *Coopération et Réciprocité*, Paris, PUF.
- COSMIDES, Leda e John TOOBY (1993), "Cognitive Adaptations for Social Exchange," in J. Barkow, L. Cosmides e J. Tooby, (eds.), *The Adapted Mind*. New York: Oxford University Press, pp. 63-228.
- COX, D. (1987), "Motives for Private Income Transfers", *Journal of Political Economy*, 99: 5, pp. 957-976.
- CROZIER, Michel e Erhard FRIEDBERG (1977), *L'Acteur et le Système*, Paris, Seuil.
- DALTON, George (1977), "Aboriginal Economics in Stateless Societies. Interaction Spheres", in J. Erickson e T. Earle (eds.) *Exchange Systems in Pre-History*, Nova Iorque, Academic Press.
- DAMÁSIO, António R. (1994), *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*, Nova Iorque, G.P. Putnam's Sons Publishers.
- DATTA, S. K. e J.B. NUGENT (1984), "Are Old-Age Security and the Utility of Children in Rural India Really Unimportant?", *Population Studies*, 38: pp. 507-509.
- DAVIS, D. e C. A. HOLT (1993) *Experimental Economics*, Princeton, NJ Princeton University Press.
- DAWKINS, R. (1976), *The Selfish Gene*, Nova Iorque, Oxford University Press.
- DE RENZIO, Paolo (2000), "Bigmen and *Wantoks*: Social Capital and Group Behavior in Papua New Guinea", Working Paper nº 27, *QEH*.
- DE WAAL, Frans B. M. (1991), "The Chimpanzee's Sense of Social Regularity and Its Relation to the Human Sense of Justice", *American Behavioral Scientist*, 34, pp. 335-349.
- DE WAAL, Frans B. M. (1996), *Good Natured: The Origins of Right and Wrong in Humans and Other Animals*. Cambridge MA, Harvard University Press.

- DE WAAL, Frans B. M. e Lesleigh M. LUTTRELL (1988), "Mechanisms of Social Reciprocity in Three Primate Species: Symmetrical Relationship Characteristics or Cognition?", *Ethology and Sociobiology*, 9, pp. 101-118.
- DE VOS, Henk e E.P.H. ZEGGELINK (1994), "The Emergence of Reciprocal Altruism and Group Living: An Object-Oriented Simulation Model of Human Social Evolution", *Social Science Information*, 33, pp. 433-451.
- DE VOS, Henk e E.P.H. ZEGGELINK (1997), "Reciprocal Altruism in Human Social Evolution: The Viability of Reciprocal Altruism with Preference for «Old-Helping Partners»", *Evolution and Human-Behavior*, 18, pp. 261-278.
- DE VOS, Henk, Rita SMANIOTTO e Donald A. ELSAS (2000), "Cooperation, Commitment and Partner Selection: A Simulation Study of Reciprocal Altruism Freed from the Prison of the Prisoner's Dilemma Game", mimeo, *University of Groningen*.
- DECI, E. e R. RYAN (1985), *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior*, Nova Iorque, Plenum Press.
- DOLFSMA, Wilfred (1998), "Labor Relations in Changing Capitalist Economies: The Meaning of Gifts in Social Relations", *Journal of Economic Issues*, XXXII: 2, pp. 631-638.
- DUFWENBERG, Martin e GNEEZY, Uri (1996), "Efficiency, Reciprocity, and Expectations in an Experimental Game", Working Paper, *Tilburg University*.
- DUFWENBERG, Martin e Georg KIRCHSTEIGER (1998): "A Theory of Sequential Reciprocity", mimeo, *CentER Tilburg*.
- DUFWENBERG, Martin e Georg KIRCHSTEIGER (1999), "Reciprocity and Wage Undercutting", mimeo, *University of Vienna*.
- DUGATKIN, Lee Alan (1997), *Cooperation Among Animals*, Nova Iorque, Oxford University Press.
- ECKEL, Catherine e Philip GROSSMAN (1996), "The Relative Price of Fairness: Gender Differences in a Punishment Game," *Journal of Economic Behavior and Organization* 30, pp. 143-58.
- ECKEL, Catherine e Philip GROSSMAN (1997a), "Are Women Less Selfish than Men? Evidence from Dictator Experiments", *Economic Journal* 108, pp. 726-35.
- ECKEL, Catherine e Philip GROSSMAN (1997b), "Chivalry and Solidarity in Ultimatum Games", Working Paper E92-23 *Virginia Polytechnic Institute*.
- ELICKSON, Robert (1994), *Order Without Law – How Neighbors Settle Disputes*, Cambridge, Ma, Harvard University Press.
- ELSTER, Jon (1989), "Social Norms and Economic Theory", *Journal of Economic Perspectives*, 3:4, pp. 99–117.
- FAFCHAMPS, Marcel e Susan LUND (1998), "Risk-Sharing Networks in Rural Philippines", mimeo, ?
- FAHR, R., e B. IRLENBUSCH, (2000), "Fairness as a Constraint on Trust in Reciprocity: Earned Property Rights in a Reciprocal Exchange Experiment", *Economics Letters*, 66, pp. 275-282.

- FALK, Armin e Urs FISCHBACHER (1999), "A Theory of Reciprocity", Working paper No. 6, *Institute for Empirical Research in Economics*, University of Zurich.
- FALK, Armin, Ernst FEHR e Urs FISCHBACHER (1999), "On the Nature of Fair Behavior", Working Paper, *University of Zurich*.
- FALK, Armin, Simon GÄCHTER S., e Judit KOVÁCS (1999), "Intrinsic Motivation and Extrinsic Incentives in a Repeated Game with Incomplete Contracts", *Journal of Economic Psychology*, 20, pp. 251-284.
- FALKINGER, Josef, Ernst FEHR, Simon GÄCHTER e Rudolf WINTER-EBMER (1998) "A Simple Mechanism for the Efficient Provision of Public Goods - Experimental Evidence", mimeo.
- FEHR, Ernst e Armin FALK (1997), "Reciprocity in Experimental Markets", mimeo, *University of Zurich*.
- FEHR, Ernst e Armin FALK (1999), "Wage Rigidity in a Competitive Incomplete Contract Market", *Journal of Political Economy*, 107: 1, pp. 106-134.
- FEHR, Ernst e Simon GÄCHTER (1997), "How Effective are Trust and Reciprocity Based Incentives?" in *Economics, Values, and Organization*, A. Ben Ner e L. Putterman (eds), Cambridge, Cambridge University Press.
- FEHR, Ernst e Simon GÄCHTER (1998) "Reciprocity and Economics: The Economic Implications of Homo Reciprocans", *European Economic Review*, 42, pp. 845-859.
- FEHR, Ernst e Simon GÄCHTER (1999), "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments", mimeo, University of Zurich.
- FEHR, Ernst e Simon GÄCHTER (2000a), "Do Incentive Contracts Crowd Out Voluntary Cooperation?", Working paper, *University of Zurich*.
- FEHR, Ernst e Simon Gächter (2000b), "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity", Working Paper, University of Zurich.
- FEHR, Ernst, Simon GÄCHTER e Georg KIRCHSTEIGER (1997a), "Reciprocity as a Contract Enforcement Device: Experimental Evidence", *Econometrica*, 65: 4, pp. 833-860.
- FEHR, Ernst, Simon GÄCHTER e Georg KIRCHSTEIGER (1997b), "Gift Exchange and Reciprocity in Competitive Experimental Markets", *European Economic Review*, 41, pp. 1-34.
- FEHR, Ernst; Eric KIRCHLER, Andreas WEICHBOLD e Simon GÄCHTER (1998), "When Social Norms Overpower Competition: Gift Exchange in Experimental Labor Markets", *Journal of Labor Economics*, 16: 2, pp. 324-351.
- FEHR, Ernst, Georg KIRCHSTEIGER e Arno RIEDL (1993), "Does Fairness prevent Market Clearing? An Experimental Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 108: 2, pp. 437-460.
- FEHR, Ernst, Georg KIRCHSTEIGER e Arno RIEDL (1998), "Gift Exchange and Reciprocity in Competitive Experimental Markets", *European Economic Review*, 42, pp. 1-34.

- FEHR, Ernst e Klaus SCHMIDT (1999a), "A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation", *Quarterly Journal of Economics*, 114, pp. 817-868.
- FEHR, Ernst e Klaus SCHMIDT (1999b), "Fairness, Incentives, and Contractual Choices", Working Paper, *University of Zurich*.
- FEHR, Ernst e Elena TOUGAREVA (1995), "Do High Stakes Remove Reciprocal Fairness - Evidence from Russia", Discussion paper, University of Zürich.
- FEHR, Ernst e Jean-Robert Tyran (1998), "Does Money Illusion Matter? An Experimental Approach", mimeo, *University of Zurich*.
- FESTINGER, Leon (1957), *A Theory of Cognitive Dissonance*, Row, Peterson and Company.
- FISCHBACHER, Urs (1998), "z-Tree: Zurich Toolbox for Readymade Economic Experiments", mimeo, *University of Zurich*.
- FISCHBACHER, Urs, Simon GÄCHTER e Ernst FEHR (1999), "Anomalous Behavior in Public Goods Experiments: How Much and Why?: Comment", Working Paper, *University of Zurich*.
- FOSTER, A.D. e M. R. ROSENZWEIG ((1995), "Imperfect Commitment, Altruism and the Family: Evidence from Transfer Behavior in Low-Income Rural Areas", mimeo, Department of Economics, University of Pennsylvania.
- FRANK, I. (1978), "Reciprocity and Trade Policy of Developing Countries", *Finance and Development*, 15:1.
- FRANK, Robert (1988), *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions*. New York: W.W. Norton.
- FREY, Bruno (1997), *Not Just For the Money - An Economic Theory of Personal Motivation*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- FUDENBERG, D. e E. MASKIN (1986), "The Folk Theorem for Repeated Games with Discounting and Incomplete Information", *Econometrica*, 54, pp. 533-554.
- GÄCHTER, Simon e Armin FALK (1998), "Work Motivation and Performance: How Can Incomplete Employment Contracts be Enforced", Working paper, *Institute for Empirical Research in Economics*, University of Zürich.
- GÄCHTER, Simon e Armin FALK (1999), "Reputation or Reciprocity?", Working paper 19, *Institute for Empirical Research in Economics*, University of Zürich.
- GÄCHTER, Simon e Ernst FEHR (1998), "Reciprocity and Contract Enforcement", mimeo, *University of Zurich*.
- GÄCHTER, Simon e Ernst FEHR (1999), "Collective Action as a Social Exchange", *Journal of Economic Behavior and Organization* 39, pp. 341-369.
- GALE, John, Ken BINMORE e Larry SAMUELSON (1995), "Learning to Be Imperfect: The Ultimatum Game", *Games and Economic Behavior*, 8, pp. 56-90.
- GARNER, T. e J. WAGNER (1991), "Economic Dimensions of Household Gift Giving", *Journal of Consumer Research*, pp. 368-379.
- GAUTHIER, David (1986), *Morals by Agreement*, Oxford, Oxford University Press.

- GEANAKOPOLOS, John, David PEARCE e Ennio STACCHETTI (1989), "Psychological Games and Sequential Reciprocity", *Games and Economic Behavior*, 1: 60-79.
- GINTIS, Herbert (2000), "Strong Reciprocity and Human Sociality", mimeo, *University of Massachusetts, Amherst*.
- GONUL, H. (1985), "Is Money an Acceptable Gift in Cyprus?", *Perceptual and Motor Skills*, 61, p. 1074.
- GRANOVETTER, Mark. (1978) "Threshold Models of Collective Behavior", *American Journal of Sociology*, 83:6, pp. 1420-1443.
- GRANOVETTER, Mark (1985a), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91:3, pp. 481-510.
- GRANOVETTER, Mark. (1985b) *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, 2ª edição, Chicago, The University of Chicago Press.
- GREGORY, C. A. (1982), *Gifts and Commodities*, Londres/Nova Iorque, Academic Press.
- GREGORY, C. A. (1997), *Savage Money: The Anthropology and Politics of Commodity Exchange*, Amsterdão, Harwood Academic Publishers.
- GÜTH, Werner (1995), "On Ultimatum Bargaining Experiments — a Personal Review" *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27, pp. 329–344.
- GÜTH, Werner, W. KLOSE, M. KÖNIGSTEIN, e J. SCHWALBACH (1996), "An Experimental Study of a Dynamic Principal-Agent Relationship", Discussion Paper, *Humboldt University - Berlin*.
- GÜTH, Werner, Rolf SCHMITTBERGER, e Bernd SCHWARZE (1982), "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, pp. 367-388.
- GUTTMAN, Joel M. (2000), "On the Evolutionary Stability of Preferences for Reciprocity", *European Journal of Political Economy*, 16, pp. 31-50.
- HAMILTON, W. D. (1964a), "The Genetical Evolution of Social Behavior I", *Journal of Theoretical Biology*, 7, pp. 1-16.
- HAMILTON, W. D. (1964b), "The Genetical Evolution of Social Behavior II", *Journal of Theoretical Biology*, 7, pp. 17-52.
- HARBAUGH, William (1995), "What do Gifts Buy? A Model of Philanthropy and Tithing Based on Prestige and Warm Glow", mimeo, *University of Oregon*.
- HARRISON, G. W. e J. HIRSHLEIFER (1989), "An Experimental Evaluation of Weakest Link/ Best Shot Models of Public Goods", *Journal of Political Economy*, 97, pp. 201-225.
- HECHTER, Michael (1987), *Principles of Group Solidarity*, Berkeley, University of California Press.
- HENRICH, Joe (a publicar), "Does Culture Matter in Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon", *American Economic Review*.
- HIRSCHMAN, Albert Otto (1980), *Les Passions et les Interêts*, Paris, PUF.
- HIRSCHMAN, Albert Otto (1991), *Deux Siècles de Rhétorique Réactionnaire*, Paris, Fayard.

- HIRSCHMAN, Albert Otto (s.d.), *Saída, Voz e Lealdade*, São Paulo, Editora Perspectiva.
- HOBBSAWM, Eric e Terence RANGER (eds.) (1992), *The Invention of Tradition*, Cambridge, Canto, Cambridge University Press.
- HODGSON, Geoffrey (1995), "Varieties of Capitalism from the Perspectives of Veblen and Marx", *Journal of Economic Issues*, 29:2, pp. 575-584.
- HOFFMAN, Elizabeth, Kevin McCABE e Vernon SMITH (1996), "On the Expectations and the Monetary Stakes in Ultimatum Games" *International Journal of Game Theory*, 25: 3 pp. 289-301.
- HOFFMAN, Elizabeth, Kevin McCABE e Vernon SMITH (1998), "Behavioral Foundations of Reciprocity: Experimental Economics and Evolutionary Psychology", *Economic Inquiry*, XXXVI, pp. 335-52.
- HOMANS, George C., (1961) *Social Behavior. Its Elementary Forms*, Nova Iorque, Harcourt Brace Jovanovich.
- HUCK, Steffen e Jörg OECHSSLER (1998), "The Indirect Evolutionary Approach to Explaining Fair Allocations", mimeo, *Humboldt University - Berlin*.
- ISAAC, R.M., D.R. MATHIEU e E.E. ZAJAC (1991) "Institutional Framing and Perceptions of Fairness" *Constitutional Political Economy* 3:3, pp. 329-377.
- JACKSON; Matthew O. e Ehud KALAI (1999), "Reputation versus Social Learning", *Journal of Economic Theory*, 88: 1, pp. 40-59.
- JACOBSEN, E. e A. SADRIEH (1996), "Experimental Proof for the Motivational Importance of Reciprocity", Discussion Paper B-386, *University of Bonn*.
- JENCKS, Christopher. (1996), "The Social Basis of Unselfishness", In Aafke Komter (Ed.), *The Gift: An Interdisciplinary Perspective*, Amsterdão, Amsterdam University Press, pp. 176-192.
- JENNI, K. E. e G. LOEWENSTEIN (1997), "Explaining the Identifiable Victim Effect", *Journal of Risk and Uncertainty*, 14: 3, pp. 235-257.
- JOHANNESSON, Magnus e Björn PERSSON (2000), "Non-Reciprocal Altruism in Dictator Games", *Economics Letters*, 69, pp. 137-142.
- JOHNSON, Phillip, David K. LEVINE e Wolfgang PESENDORFER (1999), "Evolution and Information in a Gift-Giving Game", mimeo.
- KACHELMEIER, Steven J. e Mohamed Shehata (1992a), "Examining Risk Preferences Under High Monetary Incentives: Experimental Evidence from the People's Republic of China", *American Economic Review*, Dezembro, pp. 120-141.
- KACHELMEIER, Steven J. e Mohamed Shehata (1992b), "Culture and Competition: A Laboratory Market Comparison Between China and the West", *Journal of Economic Organization and Behavior*, 3: 3, pp. 145-168.
- KAHNEMAN, Daniel J. KNETSCH, e R. THALER (1986), "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market", *American Economic Review*, 76: 4, pp. 728-741.

- KANDORI, Michihiro (1992), "Social Norms and Community Enforcement," *Review of Economic Studies*, 59, pp. 61–80.
- KANDORI, Michihiro, G. MAILATH e R. ROB, (1993) "Learning, Mutation, and Long Run Equilibria in Games," *Econometrica*, 61, pp. 29–56.
- KASHLAK, Roger J., Rajan CHANDRAN e C. Anthony DI BENEDETTO (1998), "Reciprocity in International Business: A Study of Telecommunications Alliances and Contracts", *Journal of International Business Studies*, 29: 2, pp. 281-304.
- KIM, Chong Lim e Yong-Gwan KIM (1993), " The Evolution of Obedience Norms in the Repeated Carrot-and-the-Stick Game", mimeo, *University of Iowa*.
- KIRCHLER, E, Ernst FEHR e R. EVANS (1996), "Social Exchange in the Labor Market: Reciprocity and Trust versus Egoistic Money Maximization", *Journal of Economic Psychology*, 17, pp. 313-341.
- KLUNDERT, Theo van de e Jeroen VAN DE VEN (1999), "On The Viability of Gift Exchange in a Market Environment", *mimeo*.
- KOGUT, B. (1989), "The Stability of Joint Ventures: Reciprocity and Competitive Rivalry", *Journal of Industrial Economics*, 38: 2, pp. 183-197.
- KOHLER, Timothy A., Mathew VAN PELT e Lorene YAP (?), "Reciprocity and Its Limits: Considerations for a Study of the Pre-Hispanic Pueblo World", pp. 360-402.
- KRANTON, Rachel E. (1996), "Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System", *American Economic Review*, 86:4, pp. 830-851.
- LABORDE, Genie Z. (1984), *Influencing with Integrity: Management Skills for Communication and Negotiation*, Palo Alto, CA, Synthony Publishing.
- LAGERLÖF, NILS-PETTER (1997), "Strategic Saving and Non-Negative Gifts", mimeo, *Stockholm University*.
- LEDYARD, John (1995), "Public Goods: A Survey of Experimental Research", in: Alvin Roth e John Kagel (eds.), *Handbook of Experimental Economics*, Princeton, Princeton University Press, pp. 111-194.
- LEIBENSTEIN, Harvey (1950), "Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumers Demand", *Quarterly Journal of Economics*, Maio, pp. 183-207.
- LEVINE, David K. (1995), "Reputation and Distribution in a Gift Giving Game", mimeo, *UCLA*.
- LEVINE, David K. (1998), "Modeling Altruism and Spitefulness in Experiments", *Review of Economic Dynamics*, 1, pp. 593-622.
- LINSTER, Bruce G. (1998), "An Evolutionary Explanation for Rotten Kids", *Economic Inquiry*, XXXVI, pp. 98-107.
- LOEWENSTEIN, G.F., L. THOMPSON e M. H. BAZERMAN (1989). "Social Utility and Decision Making in Interpersonal Contexts", *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, pp. 426-441.
- LUCAS, R.E. e O. STARK (1985), "Motivations to Remit: Evidence from Botswana", *Journal of Political Economy*, 93:5, pp. 901-918

- LUNDHOLM, Michael e Henry OHLSSON (1999), "Post Mortem Reputation, Compensatory Gifts and Equal Bequests", mimeo, *University of Stockholm*.
- MANDEVILLE, Bernard de (1989), *The Fable of the Bees*, Londres, Penguin Books.
- MARGOLIS, Howard (1982), *Selfishness, Altruism and Rationality: A Theory of Social Choice*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MARWELL, Gerald e Ruth AMES (1981), "Economists Free Ride, Does Anyone Else?", *Journal of Public Economics*, 15: 3, pp. 295-310.
- MASKIN, E. (1993), "Evolution and Communication in Games", mimeo, *Harvard University*.
- MAYNARD Smith, J. (1982) *The Theory of Games and Evolution*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MOORE JR., Barrington (1978), *Injustice: The Social Bases of Obedience and Revolt*, White Plains, M.E. Sharpe.
- MURNIGHAN, J. Keith, Jae Wok KIM e A. Richard METZGER (1993), "The Volunteer Dilemma", *Administrative Science Quarterly*, 38, pp. 515-538.
- NEILSON, William S. (1999), "The Economics of Favors", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 39: pp. 387-397.
- NOWAK, Martin A. e Karl SIGMUND (1987), "Oscillations in the Evolution of Reciprocity", *Journal of Theoretical Biology*, 137, pp. 21-26.
- NOWAK, Martin A. e Karl SIGMUND (1992), "Tit for Tat in Heterogeneous Populations", *Nature*, 355, pp. 250-252.
- NOWAK, Martin A. e Karl SIGMUND (1993), "Win-Stay, Lose-Shift Outperforms Tit for Tat", *Nature*, 364, pp. 56-58.
- NOWAK, Martin A. e Karl SIGMUND (1998), "Evolution of Indirect Reciprocity by Image Scoring/The Dynamics of Indirect Reciprocity", Interim Report IR-98-040, *International Institute for Applied Systems Analysis*.
- NOWAK, Martin A., M.R. RAY e Karl SIGMUND (1995), "The Arithmetics of Mutual Help", *Scientific American*, 272, pp. 76-81.
- NUGENT, J. B. (1990), "Old Age Security and the Defense of Social Norms", *Journal of Cross-Cultural Gerontology*, 2, pp. 243-254.
- PRENDERGAST, C. (1999), "The Provision of Incentives in Firms", *Journal of Economic Literature*, XXXVII, pp. 7- 63.
- O'CONNOR, Martin e Rosemary ARNOUX (1992), "Écologie, Échange Inéluctable, et Éthique de l'Engagement: Sur le Don et le Développement Durable", *Revue du MAUSS*, 15/16, pp. 288-309.
- OFFER, Avner (1997), "Between the Gift and the Market: The Economy of Regard", *Economic History Review*, L:3, pp. 450-476.
- OFFERMAN, Theo (1999), "Hurting Hurts More than Helping Helps: The Role of the Self-Serving Bias", mimeo, *CREED*, University of Amsterdam.
- OKADA, Akira e Arno RIEDL (1999a), "Inefficiency and Social Exclusion in a Coalition Formation Game: Experimental Evidence", mimeo, *CREED*.

- OKADA, Akira e Arno RIEDL (1999b), "When Culture Does Not Matter: Experimental Evidence from Coalition Formation Ultimatum Games in Austria and Japan", mimeo.
- OLINER, Samuel P e Pearl M. OLINER (1996a), "Why Risk One's Life?", In Aafke Komter (Ed.), *The Gift: An Interdisciplinary Perspective*, Amsterdão, Amsterdam University Press, pp. 193-200.
- OSTROM, Elinor (1998), "A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action", *American Political Science Review*, 92, pp. 1-22.
- OSTROM, Elinor, James WALKER e Roy GARDNER (1992), "Covenants with and without a Sword: Self-Governance is Possible", *American Political Science Review*, 86, pp. 404-417.
- PALFREY, Thomas R. e Jeffrey E. PRISBREY (1996), "Altruism, Reputation and Noise in Linear Public Goods Experiments", *Journal of Public Economics*, 61: 3, pp. 409-427.
- PALFREY, Thomas R. e Jeffrey E. PRISBREY (1997), "Anomalous Behavior in Public Goods Experiments: How Much and Why?", *American Economic Review*, 87: 5, pp. 829-846.
- PARKHE, A. (1993), "Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation", *Academy of Management Review*, 18, pp. 227-268.
- PEROZEK, Maria G. (1998), "A Reexamination of the Strategic Bequest Motive", *Journal of Political Economy*, 106: 2, pp. 423-445.
- PINTO, B. (1986) "Repeated Games and the Reciprocal Dumping Model of Trade", *Journal of International Economics*, 20, pp. 357-366.
- PLATTEAU, Jean Philippe (1997), "Mutual Insurance as an Elusive Concept in Traditional Rural Communities", *The Journal of Development Studies*, 33: 6, pp. 764-796.
- POLLOCK, G.B. e L. A. DUGATKIN (1992) "Reciprocity and the Evolution of Reputation", *Journal of Theoretical Biology*, 159, pp. 25-37.
- PRASNIKAR, V. e A. E. ROTH (1992), "Considerations of Fairness and Strategy: Experimental Data from Sequential Games", *Quarterly Journal of Economics*, pp. 865-888.
- PRISBREY, Jeffrey (1993), "A Bounded Rationality, Evolutionary Model for Behavior in Two Person Reciprocity Games", mimeo, *Universitat Pompeu Fabra*.
- PRISBREY, Jeffrey (1996), "Fairness in Ultimatum Games with Heterogeneous Receivers", mimeo, *Federal Communications Commission*.
- PUTNAM, Robert (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- PUTNAM, Robert (1995), "Bowling Alone: America's Declining Social Capital," *Journal of Democracy* 6, pp. 65-78.
- RABIN, Matthew (1993), "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics", *American Economic Review*, 83, pp. 1281-1302.
- RAVALLION. M. e L. DEARDEN (1988), "Social Security in a Moral Economy: An Empirical Analysis for Java", *Review of Economics and Statistics*, 70, pp. 36-44.

- RAWLS, John (1971), *A Theory of Justice*, Cambridge, MA, The Belknap Press of Harvard University Press.
- RIDLEY, Matt (1997), *The Origins of Virtue: Human Instincts and the Evolution of Cooperation*, Nova Iorque, Viking Books.
- ROTH, Alvin E. (1995), "Bargaining Experiments", in J. E. Kagel and A. E. Roth (eds.), *Handbook of Experimental Economics*, Princeton, Princeton University Press.
- ROTH, Alvin e Ido EREV (1995), "Learning in Extensive-Form Games: Experimental Data and Simple Dynamic Models in the Intermediate Term", *Games and Economic Behavior*, 8, 164-212.
- ROTH, Alvin, Vesna PRASNIKAR, Masahiro OKUNO-FUJIWARA, e Shmuel ZAMIR (1991), "Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study", *American Economic Review*, 81, pp. 1068-95.
- ROSE-ACKERMAN, Susan (1996), "Altruism, Nonprofits, and Economic Theory", *Journal of Economic Literature*, XXXIV, pp. 701-728.
- RUFFLE, Bradley J. (1998), "More is Better, but Fair is Fair: Tipping in Dictator and Ultimatum Games", *Games and Economic Behavior*, 23: pp. 247-265.
- RUFFLE, Bradley J. (1999), "Gift Giving with Emotions", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 39, pp. 399-420.
- SAHLINS, Marshall (1988), *Stone Age Economics*, Londres/Nova Iorque, Routledge.
- SHELLING, Thomas C. (1980) *La Tyrannie des Petites Décisions*. Paris: P.U.F.
- SCHMIDT, K.M., S. KREMHELMER e Ernst FEHR (1999), "Why Are Contracts Incomplete - an Experimental Examination, Discussion Paper, University of Munich.
- SCOTT, J. C. (1976), *The Moral Economy of Peasant: Rebellion and Subsistence in South-East Asia*, New Haven, Yale University Press.
- SEGAL, Uzi e Joel SOBEL (1999), "Tit for Tat: Foundations of Preferences for Reciprocity in Strategic Settings", Discussion Paper 99-10, *University of California, San Diego*.
- SELTEN, R. e A. OCKENFELS (1998), "An experimental solidarity game", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 34, pp. 517-539.
- SETHI, Rajiv e E. SOMANATHAN (1999), "Preference Evolution and Reciprocity", mimeo, *Columbia University*.
- SLONIM, Robert e Alvin ROTH (1998), "Learning in High Stakes Ultimatum Games: An Experiment in the Slovak Republic", *Econometrica*, 66: 3, pp. 569-596.
- SMELSER, Neil J. e Richard SWEDBERG (1994), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press.
- SMITH, Vernon L. (1998), "Distinguished Guest Lecture: The Two Faces of Adam Smith", *Southern Economic Journal*, 65:1, pp. 1-19.
- SMITH, Vernon e James M. Walker (1993), "Monetary Rewards and Decision Costs", *Economic Inquiry*, Abril, pp. 245-261.
- SPAGNOLO, Giancarlo (1999), "Markets and Cooperation", mimeo, *Stockholm School of Economics*.

- STANFIELD J.R. e J.B. STANFIELD (1997), "Where Has Love Gone? Reciprocity, Redistribution and the Nurture Gap", *Journal of Economic Issues*, 26: 2, pp. 111-126.
- STRAUB, Paul G., e J. Keith MURNINGHAM (1995), "An Experimental Investigation of Ultimatum Games: Information, Fairness, Expectations and Lowest Acceptable Offers", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27, pp. 345-364.
- SUGDEN, Robert (1982), "On the Economics of Philanthropy", *Economic Journal*, 92, pp. 341-350.
- SUGDEN, Robert (1984), "Reciprocity: The Supply of Public Goods through Voluntary Contributions", *Economic Journal*, 84, pp. 772-787.
- SUGDEN, Robert (1986), *The Evolution of Rights, Cooperation and Welfare*, Oxford, Basil Blackwell.
- SUGDEN, Robert (1989), "Spontaneous Order", *Journal of Economic Perspectives*, Outono, pp. 85-97.
- TRIVERS, Robert (1971), "The Evolution of Reciprocal Altruism", *Quarterly Review of Biology*, 46, pp. 35-57.
- TRIVERS, Robert (1985), *Principles of Social Evolution*. Menlo Park, CA: Benjamin/Cummings Publishing Co.
- TIOLE, J. (1999), "Incomplete Contracts: Where do We Stand?", *Econometrica*, 67: pp. 741-782.
- TULLBERG, Jan (1999), "The Ultimatum Game Revisited", Working Paper, SSE/EFI.
- ULEN, Thomas S. (1998), "The Growing Pains of Behavioral Law and Economics", *Vanderbilt Law Review*, 51, pp. 1747-1763.
- ULLMAM-MARGALIT, E. (1977), *The Emergence of Norms*, Oxford, Oxford University Press.
- VAN DE KLUNDERT, Theo e Jeroen VAN DE VEN (1999), "On the Viability of Gift Exchange in a Market Environment", mimeo, *CentER Tilburg*.
- VAN DER HEIJDEN, Eline (1994) "On the Notion of Altruism", mimeo, *CentER Tilburg*.
- VAN DER HEIJDEN, Eline, Jan NELISSEN, Jan POTTERS e Harrie VERBON (1995) "Transfers and Reciprocity in Overlapping -Generations Experiments", mimeo, *CentER Tilburg*.
- VAN DER HEIJDEN, Eline, Jan NELISSEN, Jan POTTERS e Harrie VERBON (1998a) "The Poverty and the Pension Game: The Role of Reciprocity", *Journal of Economic Psychology*, 19, pp. 5-41.
- VAN DER HEIJDEN, Eline, Jan NELISSEN, Jan POTTERS e Harrie VERBON (1998b) "Simple and Complex Gift Exchange in the Laboratory", Paper apresentado à Conferência da ESA em Mannheim.
- VAN PARIJS, Philippe (1992), "Basic Income Capitalism" *Ethics*, 102, pp. 465-484
- VAN PARIJS, Philippe (1992), *Real Freedom for All: What (if anything) Can Justify Capitalism*, Nova Iorque, Oxford University Press.

- VASIN, Alexander (1998), "The Folk Theorems in the Framework of Evolution and Cooperation", Interim Report IR-98/074, *International Institute for Applied Systems Analysis*.
- WATKINS, John P. (1998), "Towards a Reconsideration of Social Evolution: Symbiosis and Its Implications for Economics", *Journal of Economic Issues*, XXXII: 1, pp. 87-105.
- WEBLEY, P. e S. E. G. LEA (1993), "The Partial Unacceptability of Money in Repayment for Neighbourly Help", *Human Relations*, 46, pp. 65-76.
- WEBLEY, P. e R. Wilson (1989), "Social Relationships and the Unacceptability of Money as a Gift", *Journal of Social Psychology*, 129, pp. 85-91.
- WEIBULL, Jörgen W. (1998), "What Have We Learned from Evolutionary Game Theory so Far?", mimeo, *Stockholm School of Economics*.
- WIDERQUIST, Karl (1998), "Reciprocity and the Guaranteed Income", mimeo.
- WITHERED, J. (1980), "Reciprocity, Monopsony, Power and Section 7", *The Antitrust Bulletin, Primavera*, pp. 217-232.
- YAKUBOVICH, Valery B. (1997), "From Redistribution to Exchange? The Role of Reciprocity in Economic Integration During the Transition from State Socialism", mimeo, *Stanford University*.
- YELLEN, J. (1990), "The Transformation of the Kalahari !Kung Tribe", *Scientific American*, Abril, pp. 96-105.
- YOUNG, P. (1993), "The Evolution of Conventions", *Econometrica*, 61, pp. 57-84.

Índice

Introdução	3
Como Definir a Reciprocidade?	10
Em Busca de um Modelo de Reciprocidade	18
Altruísmo	18
Equidade.....	20
Reciprocidade	28
Evolução e Reciprocidade.....	32
Reciprocidade, Economia Internacional e Mercados	46
Reciprocidade e Contratos	58
Problemas de Agência	58
Contratos Incompletos	68
<i>Crowding Out</i> e <i>Regard</i>	74
Anonimato e Silêncio	82
Alguns Limites dos Jogos Experimentais no Teste à Reciprocidade.....	85
Um Modelo Universal?	90
Algumas Modelizações da Reciprocidade em Contextos Experimentais	93
Modelos de Intenções e Motivações	93
O Modelo de Dufwenberg e Kirchsteiger: Sequencialidade e Crenças.....	98
O Modelo de Bowles e Gintis: O papel das Normas	102
O Modelo de Bolton e Ockenfels: Uma Fórmula Integrativa.....	109
Bibliografia	111
Índice.....	128