

Textos Seleccionados de

Filosofia da Economia II

André Nascimento Pontes
Mariana Kuhn de Oliveira
Ramiro de Ávila Peres
(Organizadores)

TEXTOS SELECIONADOS DE FILOSOFIA DA ECONOMIA II

Série Investigação Filosófica

TEXTOS SELECIONADOS DE FILOSOFIA DA ECONOMIA II

André Nascimento Pontes
Mariana Kuhn de Oliveira
Ramiro de Ávila Peres
(Organizadores)



Pelotas, 2023.



Editora UFPel

Chefia:

Ana da Rosa Bandeira | EDITORA-CHEFE

Seção de Pré-produção:

Isabel Cochrane | ADMINISTRATIVO

Suelen Aires Böettge | ADMINISTRATIVO

Seção de Produção:

Eliana Peter Braz | PREPARAÇÃO DE ORIGINAIS

Marisa Helena Gonsalves de Moura | CATALOGAÇÃO

Anelise Heidrich | REVISÃO

Suelen Aires Böettge | ADMINISTRATIVO

Fernanda Figueredo Alves | PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Carolina Abukawa (Bolsista) | PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Angélica Knuth (Bolsista) | PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Seção de Pós-produção:

Madelon Schimmelpfennig Lopes | ADMINISTRATIVO

Eliana Peter Braz | ADMINISTRATIVO



CONSELHO EDITORIAL DO NEPFIL online

Prof. Dr. João Hobuss
Prof. Dr. Juliano Santos do Carmo (Editor-Chefe)
Prof. Dr. Alexandre Meyer Luz (UFSC)
Prof. Dr. Rogério Saucedo (UFSM)
Prof. Dr. Renato Duarte Fonseca (UFSM)
Prof. Dr. Arturo Fatturi (UFFS)
Prof. Dr. Jonadas Techio (UFRGS)
Profa. Dra. Sofia Alborno Stein (UNISINOS)
Prof. Dr. Alfredo Santiago Culleton (UNISINOS)
Prof. Dr. Roberto Hofmeister Pich (PUCRS)
Prof. Dr. Manoel Vasconcellos (UFPEL)
Prof. Dr. Marco Antônio Caron Ruffino (UNICAMP)
Prof. Dr. Evandro Barbosa (UFPEL)
Prof. Dr. Ramón del Castillo (UNED/Espanha)
Prof. Dr. Ricardo Navia (UDELAR/Uruguai)
Profa. Dra. Mônica Herrera Noguera (UDELAR/Uruguai)
Profa. Dra. Mirian Donat (UEL)
Prof. Dr. Giuseppe Lorini (UNICA/Itália)
Prof. Dr. Massimo Dell'Utri (UNISA/Itália)

COMISSÃO TÉCNICA (EDITORIAÇÃO)

Prof. Dr. Juliano Santos do Carmo (Editor-Chefe)

DIREÇÃO DO IFISP

Profa. Dra. Elaine Leite

CHEFE DO DEPARTAMENTO DE FILOSOFIA

Prof. Dr. Sérgio Strefling

Série Investigação Filosófica

A Série Investigação Filosófica é uma iniciativa do Núcleo de Ensino e Pesquisa em Filosofia do Departamento de Filosofia da UFPel e do Grupo de Pesquisa Investigação Filosófica do Departamento de Filosofia da UNIFAP. Todas as publicações recebem o selo editorial do NEPFIL online e possuem por objetivo precípua a disponibilização de traduções para a língua portuguesa de textos selecionados a partir de diversas plataformas internacionalmente reconhecidas. O objetivo geral da série é disponibilizar materiais bibliográficos relevantes tanto para o ensino, quanto para a pesquisa em filosofia.

EDITORES DA SÉRIE:

Juliano Santos do Carmo (UFPel)

Rodrigo Reis Lastra Cid (UNIFAP)

ORGANIZADORES DO PRESENTE VOLUME:

André Nascimento Pontes

Mariana Kuhn de Oliveira

Ramiro de Ávila Peres

CRÉDITOS DA IMAGEM DE CAPA:

Jan Brueghel (II), SATIRE OP DE TULPENGEKTE [Sátira da Mania das Tulipas] (1640).
Disponível em: <https://commons.wikimedia.org/wiki>.

© **Série Investigação Filosófica, 2023.**

Universidade Federal de Pelotas
Departamento de Filosofia
Núcleo de Ensino e Pesquisa em Filosofia
Editora da Universidade Federal de Pelotas

Universidade Federal do Amapá
Departamento de Filosofia
Grupo de Pesquisa Investigação Filosófica

NEPFil online

Rua Alberto Rosa, 154 – CEP 96010-770 – Pelotas/RS

Os direitos autorais estão de acordo com a Política Editorial do NEPFil online. As revisões ortográficas e gramaticais foram realizadas pelos organizadores. Os direitos autorais dos autores aqui traduzidos são de responsabilidade única e exclusiva dos organizadores do volume.

Primeira publicação em 2023 por NEPFil online e Editora da UFPel.

Dados Internacionais de Catalogação

N123 Textos selecionados de filosofia da economia II.
[recurso eletrônico] Organizadores: André Nascimento Pontes, Mariana Kuhn de Oliveira, Ramiro de Ávila Peres – Pelotas: NEPFIL Online, 2023.

207p. - (Série Investigação Filosófica).

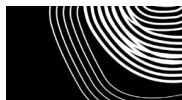
Modo de acesso: Internet

<wp.ufpel.edu.br/nepfil>

ISBN: 978-65-998645-8-2

1. Filosofia. 2. Economia I. Pontes, André Nascimento. II. Oliveira, Mariana Kuhn de. III. Peres, Ramiro de Ávila.

COD 100



NEPFIL online



Sumário

Introdução.....	11
(I) Filosofia do Dinheiro e das Finanças	16
1. Metafísica	17
1.1 O que é o Dinheiro?	17
1.2 O que são Finanças?	20
2. Epistemologia	22
3. Filosofia da Ciência	24
4. Ética	27
4.1 O dinheiro é a raiz de todo mal?	27
4.1.1 O amor ao dinheiro.....	27
4.1.2 Usura e interesse	29
4.1.3 Especulação e apostas	31
4.2 Equidade nos Mercados Financeiros	32
4.2.1 Estelionato e fraude	33
4.2.2 Evitar conflitos de interesse.....	34
4.2.3 Negociação com informação privilegiada (<i>insider trading</i>).....	35
4.3 A Responsabilidade Social das Finanças	37
4.3.1 Risco sistêmico e crises financeiras.....	37
4.3.2 Microfinanças	39
4.3.3 Investimento socialmente responsável.....	40
5. Filosofia Política	42
5.1 Financeirização e Democracia	42
5.2 Finanças, Dinheiro e Justiça Nacional	44
5.3 Finanças e Justiça Global	48
Referências	50
(II) Mercados	67
1. Delineamentos conceituais.....	68
2. Três linhas de tradição: amigos, inimigos e amigos críticos.....	70
3. Argumentos sobre mercados	73
3.1 Justificativas dos mercados.....	73
3.2 Críticas aos mercados.....	78
3.3 “O mercado” versus diferentes mercados	84

4. Relações entre mercados e outras instituições	85
4.1 Pré-condições para os mercados	85
4.2 Instituições que complementam ou corrigem os resultados do mercado	87
4.3 Problemas com a dicotomia “o mercado” versus “o Estado”	89
4.4 O inter-relacionamento das instituições	91
5. Temas relacionados	92
5.1 Questões metodológicas em economia	92
5.2 Ética Empresarial e Responsabilidade Social Corporativa	93
Referências	94
(III) A Ética e a Racionalidade do Ato de Votar	105
1. A Racionalidade do ato de votar	106
1.1 Votar para Mudar o Resultado	106
1.2 Votar para alterar o “mandato”	107
1.3 Outras razões para votar	109
2. A obrigação moral de votar	110
3. Obrigações morais relativas à forma como se vota	114
3.1 A ética expressivista do voto	115
3.2 A ética epistêmica do voto	116
4. A justiça do voto obrigatório	118
5. A Ética da Compra de Votos	120
6. Quem deve ser autorizado a votar? Todos devem receber direitos iguais de voto?	121
6.1 Desafios democráticos para “uma pessoa, um voto”	123
6.2 Desafios não democráticos para “uma pessoa, um voto”	124
Referências	128
(IV) Risco	134
1. Definindo risco	134
2. Epistemologia	136
3. Filosofia da ciência	138
4. Filosofia da tecnologia	141
5. Ética	143
5.1 Uma dificuldade para as teorias morais	143
5.2 Utilitarismo	144
5.3 Teorias morais baseadas em direitos	145
5.4 Teorias morais deontológicas	146
5.5 Teorias contratualistas	146

5.6 Resumo e perspectivas	147
6. Teoria da Decisão	148
7. Risco na análise econômica.....	150
7.1 Medidas de riscos econômicos	150
7.2 Medidas de atitudes com relação aos riscos.....	151
7.3 Economia experimental	152
7.4 Análise de risco-benéfico	153
Referências	154
(V) Justiça Climática.....	160
1. Isolacionismo e integracionismo.....	161
2. Avaliando os impactos climáticos.....	163
3. Justiça Intergeracional	167
3.1 Princípios de Justiça Intergeracional.....	167
3.2 Desconto temporal	169
3.3 Objeções e Preocupações	170
4. Risco e Incerteza.....	171
5. Responsabilidades	174
5.1 A Questão da Ação Climática.....	175
5.2 A Questão da Divisão de Encargos.....	175
5.3 A Questão da Ação Política e as Responsabilidades de Primeira e de Segunda Ordem	179
5.4 Quem são os Portadores dos Deveres?	180
6. A justiça e o orçamento de gases de efeito estufa.....	182
6.1 Subsistência	182
6.2 Igualdade.....	182
7. Justiça e Políticas Climáticas	185
7.1 Mitigação e fontes alternativas de energia	185
7.2 População	186
7.3 Geoengenharia.....	187
8. Justiça climática em um mundo não-ideal.....	188
9. Observações Conclusivas	190
Referências	190
Outros recursos da Internet.....	196
Organizadores, Tradutores e Revisores	197

Introdução

Talvez você note um crescente pessimismo no ar – materializado, por exemplo, no aparente desinteresse de uma parcela da população jovem pelo sistema eleitoral, oportunisticamente atacado por autoridades eleitas. Afinal, nos últimos anos, passamos por uma pandemia que ceifou ao menos 6,5 milhões de vidas, deixando um número muito maior de pessoas com sequelas por tempo indeterminado. A crise climática não apenas se tornou mais concreta (quase ninguém acredita que o aquecimento global será mantido abaixo de 1,5°C até 2100), mas, de acordo com os relatórios parciais da 6ª avaliação do Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas (IPCC, na sigla em inglês), a dimensão de seus estragos provavelmente será maior do que se esperava anteriormente. A “nova Guerra Fria” entre potências globais esquentou: após o retorno do Talibã no Afeganistão, assistimos à invasão da Ucrânia; a possibilidade de confronto nuclear deixou de ser um fantasma do passado, e a perspectiva de cooperação global se tornou mais distante. Além das mortes diretas, esses eventos perturbaram cadeias de fornecimento globais, afetando quase todas as economias. Na maioria destas, nota-se um aumento continuado na desigualdade de renda e riqueza, no desemprego (decorrente da automatização e do encolhimento do setor de serviços) e na inflação.

Ainda assim, é bem provável que as últimas décadas hajam sido, da perspectiva do desenvolvimento humano, o melhor período da história. Até o começo do século XX, a expectativa de vida média era de cerca de 31 anos, enquanto hoje é de 72 anos (sendo que a população aumentou de 1 para 7 bilhões de pessoas). Esse aumento “súbito” (do ponto de vista da história, trata-se de um instante) se deve à melhora das condições materiais e do nível de vida em países industrializados, decorrentes do desenvolvimento econômico e da expansão da democracia; com isso, nossas sociedades passaram a investir mais em saneamento, educação, infraestrutura e pesquisa, beneficiando uma porção cada vez maior da sociedade. Por isso, a maioria de nós vive melhor do que viviam reis de 150 anos atrás; pense, p. ex., em como a maioria de nós lendo isto têm acesso à internet, água potável e energia elétrica. Ainda, esforços notáveis de coordenação global nos permitiram combater e tratar doenças, proscrever compostos nocivos (como os clorofluorcarbonetos, prejudiciais à camada de ozônio), ou mitigar crises financeiras (como a de 2008). Nenhum romance utópico anterior ao século XIX descreveu algo semelhante.

O cenário descrito acima, em seus aspectos positivos e negativos, revela a amplitude do impacto que a dimensão econômica exerce no nosso bem-estar e nos modos de

organização das sociedades. Isso nos convida a refletir sobre a relação dinâmica que há entre diferentes fenômenos sociais, como a economia e a política; ou sobre, mais que relações entre essas esferas, são os modelos e teorias que nós (filósofos, cientistas sociais e tomadores de decisão) construímos para as interpretar e compreender que se influenciam mutuamente – e que, em razão dessa influência, terminam por “reconstruir” as bases da organização social. Assim, este segundo volume de **Textos Selecionados de Filosofia da Economia** surge com o objetivo de complementar o primeiro volume, oferecendo novas traduções de verbetes que possam servir como uma introdução didática e, ao mesmo tempo, rigorosa aos problemas filosóficos associados ao estudo de nossas instituições econômicas.

* * *

Na capa deste volume, reproduz-se *Uma Sátira da Loucura da Mania da Tulipa*, de Jan Brueghel (séc. XVII). As tulipas, introduzidas nos Países Baixos no séc. XVI, tornaram-se bens de luxo altamente demandados, levando ao estabelecimento de um mercado fervilhante; ainda, por florescerem por apenas dois meses no ano, elas frequentemente eram adquiridas mediante contratos futuros – ensejando especulação. Ao longo de alguns anos, os preços subiram vertiginosamente, atraindo investidores de diferentes classes sociais... até que, em 1634, caíram de repente, levando muitos à falência¹. Brueghel, assim como artistas e panfletários da época, expressa um julgamento negativo sobre as faculdades intelectuais dos que se engajaram nesse mercado; mas esse é um juízo muito pouco caridoso, mormente quando se considera que os envolvidos não tinham notícia de eventos semelhantes – pois essa teria sido a primeira bolha especulativa. Do ponto de vista individual, fazia sentido para holandeses ricos adquirir flores para sinalizar poder, riqueza ou “bom gosto” – da mesma forma como nossos contemporâneos hoje fazem com relógios, carros, viagens, obras de gosto duvidoso, NFTs², etc. Outrossim, na medida em que os retornos sobre investimentos subiam, fazia sentido que poupadores vissem esse mercado como uma oportunidade – de forma análoga a contemporâneos que investem em

¹ Sobre isso, ver Peter M. Garber. **Famous First Bubbles**. The MIT Press, 2000.

² NFT é a sigla para *Non-fungible Token*, uma chave eletrônica criptografada não-fungível. Assim como as criptomoedas, se utilizam da tecnologia de *blockchain*, mas os NFTs, diferentemente, permitem criar um certificado único (não cambiável) no mundo digital. Os NFTs têm sido usados principalmente para criação de mercados de arte e de colecionáveis digitais, além de jogos e de músicas.

inovações financeiras pouco compreendidas. Mesmo que tenhamos motivos para considerar o consumo conspícuo e a baixa aversão a risco como hábitos não recomendáveis, isso está longe de caracterizar loucura ou estupidez; ainda assim, uma crise financeira causada por especulação com flores parece um tema pronto para piadas, um indício de que há algo errado com o funcionamento de um mercado – ou de uma sociedade. Mas não faltam exemplos similares na história das finanças, envolvendo outros tipos de ativos – como créditos hipotecários, ações, e, mais recentemente, criptomoedas; as consequências variam de recessões passageiras a guerras civis³.

Por isso, começamos este volume com os verbetes **Filosofia do Dinheiro e das Finanças e Mercados**, que apresentam e discutem os fundamentos ontológicos, teóricos e morais de instituições que estão no cerne do atual sistema capitalista – muito atacado em textos filosóficos, mas pouco compreendido. Em parte, porque o tema é complexo; p. ex., todos nós usamos dinheiro cotidianamente, mas é difícil compreender o que queremos dizer quando falamos do “valor da moeda”. Trata-se de uma ficção, uma convenção social – historicamente dependente do valor atribuído a certos metais, ou derivada da confiança em autoridades emissoras. Já criptomoedas são, por um lado, a forma mais abstrata de dinheiro – dispensam um substrato físico específico ou uma autoridade monetária emissora; por outro, são um retorno da teoria da moeda como *commodity*, sendo seu valor dependente da escassez artificial definida no respectivo código, bem como da demanda incerta de um mercado restrito, dificilmente servindo para pagamentos cotidianos. E embora seja difícil estimar as consequências de longo prazo de tais inovações, já se percebem algumas de suas externalidades, como as decorrentes do seu crescente consumo de energia.

Um interessante complemento à explicação fornecida por esses dois verbetes é **Riscos** – o qual também tem a vantagem de trazer uma discussão prática da teoria da decisão da utilidade esperada, associada por filósofos à razão instrumental e ao modelo do agente racional geralmente usado como base metodológica em ciências sociais aplicadas. Já o **Ética e a Racionalidade do Ato de Votar** mostra um problema fundamental na aplicação dessa teoria da decisão ao problema da obrigação política em sistemas democráticos: afinal, por que cidadãos teriam uma obrigação moral ou cívica de votar, se o

³ Em 1997, uma crise causada por pirâmides financeiras desencadeou a Guerra Civil da Albânia, levando à queda do governo à morte de ao menos 2000 pessoas. Para uma extensa compilação de crises financeiras e de seus impactos nos últimos 800 anos, ver Carmen M Reinhart e Kenneth S. Rogoff. *The Aftermath of Financial Crises*. **American Economic Review**, vol. 99, n. 2, 2009, pp. 466-72.

voto de um indivíduo não tem qualquer probabilidade minimamente relevante de afetar o resultado de uma eleição?

Encerramos o volume com **Justiça Climática**, apresentando as dificuldades de uma teoria da justiça que incorpore conflitos de interesses não só entre nações, mas também entre gerações que serão impactadas de formas distintas. É provável que esta seja uma das contribuições mais urgentes que se espera da Filosofia da Economia hoje – uma teoria aplicável a bens públicos globais e intergeracionais.

É importante expressar nossa gratidão àqueles que contribuíram para este volume. Primeiramente, à própria *Stanford Encyclopedia of Philosophy* e a seu editor, Edward N. Zalta, que disponibilizam online essa importante fonte de informação sem qualquer custo. Também aos destes verbetes, cujo trabalho de pesquisa e escrita nada deixa a desejar em relação a publicações acadêmicas. Ainda, aos organizadores do projeto da Série Investigação Filosófica e ao Grupo de Pesquisa Investigação Filosófica; em particular, ao Prof. Dr. Rodrigo Reis Lastra Cid. E especialmente aos tradutores e revisores, arrolados no fim deste volume, os quais fizeram este volume acontecer.

Por fim, obrigado a você, leitor ou leitora. O objetivo deste volume é ensinar que você adquira algumas ferramentas intelectuais necessárias para refletir sobre os problemas práticos e filosóficos tratados nestes verbetes. Essa compreensão pode ajudar a mitigar a confusão (e, por vezes, o consequente desespero) que nos acomete quando nos deparamos com situações complexas e de difícil solução; há uma longa tradição enaltecendo os “efeitos terapêuticos” da reflexão filosófica.

Mas esse não é o principal objetivo de tal reflexão. É possível que você possa contribuir para a solução de alguns dos problemas descritos nessa obra, e não somente com seu voto: sua carreira, sua participação em sociedade, sua influência sobre outras pessoas... mesmo suas decisões sobre consumo e investimento podem ter um impacto relevante. Elas podem contribuir para algo tão ridículo como a “bolha das tulipas”, tão catastrófico quanto o aquecimento global, ou tão benéfico como a elevação do nível de vida em países industrializados. Afinal, como referimos na Introdução ao volume anterior, a lição que buscávamos passar é que fazemos parte de longas cadeias de trocas e cooperação, das quais mal nos damos conta.

O desafio que você enfrenta, na realidade, é que há possibilidades demais, e incertas demais – de modo que pode ser difícil escolher e priorizar a melhor coisa a fazer. Claro, livro nenhum pode resolver isso para você, mas esperamos ao menos poder ajudar a lembrar que isso não significa que você não possa fazer nada. Caso, algum dia, estes volumes auxiliem você a tomar uma decisão sobre como contribuir para as soluções desses

problemas, você terá nossa profunda gratidão – pois teremos sido bem-sucedidos em nossa atuação como filósofos.

Organizadores

André Nascimento Pontes,
Mariana Kuhn de Oliveira e
Ramiro de Ávila Peres

(I) Filosofia do Dinheiro e das Finanças*

Boudewijn de Bruin (Universidade de Gronigen, Países Baixos), Lisa Herzog (Universidade de Gronigen, Países Baixos), Martin O'Neill (Universidade de York, Reino Unido) e Joakim Sandberg (Universidade de Gothenburg, Suécia).

Tradução: Marcelo Lucas Cesco (UFRGS) e Ramiro de Ávila Peres (BCB)

Revisão: Mariana Kuhn de Oliveira (Cebap)

Finanças e filosofia podem parecer ser mundos à parte. Mas elas compartilham pelo menos um ancestral comum: Thales de Mileto. Thales é normalmente considerado o primeiro filósofo, mas ele também foi um inovador financeiro. Ele parece ter sido o que agora chamaríamos de um negociante de opções. Ele previu que a colheita da azeitona do próximo ano seria boa, e por isso pagou uma pequena quantia de dinheiro aos proprietários de prensas de oliva pelo direito de uso do próximo ano. Quando a colheita acabou sendo tão boa quanto previsto, Thales ganhou uma grande quantia de dinheiro com o aluguel dos lagares (Aristóteles, *Política*, 1259a).

Obviamente, muita coisa mudou desde os tempos de Thales, tanto nas finanças quanto em nossas atitudes éticas e políticas em relação às finanças. As moedas foram em grande parte substituídas por papel ou dinheiro eletrônico, e construímos uma grande infraestrutura para facilitar as transações de dinheiro e outros ativos financeiros – com

* Tradução do verbete “Philosophy of Money and Finance” de Boudewijn de Bruin, Lisa Herzog, Martin O'Neill e Joakim Sandberg publicado pela Stanford Encyclopedia of Philosophy (Edição do Inverno de 2020), edição de Edward N. Zalta, URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/win2020/entries/money-finance/>>. Publicado com a autorização do editor Prof. Dr. Edward Zalta.

The following is the translation of the entry on “Philosophy of Money and Finance” by Boudewijn de Bruin, Lisa Herzog, Martin O'Neill and Joakim Sandberg, in the Stanford Encyclopedia of Philosophy. The translation follows the version of the entry in the SEP's archives at <<https://plato.stanford.edu/archives/win2020/entries/money-finance/>>. This translated version may differ from the current version of the entry, which may have been updated since the time of this translation. The current version is located at <<https://plato.stanford.edu/entries/money-finance/>>. We'd like to thank the Editors of the Stanford Encyclopedia of Philosophy, mainly Prof. Dr. Edward Zalta, for granting permission to translate and to publish this entry.

elementos que incluem bancos comerciais, bancos centrais, companhias de seguros, bolsas de valores e fundos de investimento. Esta multiplicidade institucional deve-se aos esforços concertados de agentes privados e públicos, assim como às inovações na economia financeira e na indústria financeira (SHILLER, 2012).

Nossas sensibilidades éticas e políticas também mudaram em vários aspectos. Parece justo dizer-se que a maioria dos tradicionais éticos tem uma atitude muito negativa em relação às atividades financeiras. Pense, por exemplo, na purificação do Templo por Jesus em relação aos cambistas, e na condenação generalizada do dinheiro como “a raiz de todo o mal”. As atitudes a esse respeito parecem ter se atenuado com o tempo. No entanto, o debate moral continua a se repetir, especialmente em conexão com grandes escândalos e crises no mundo das finanças, sendo a maior crise desse tipo na memória recente, é claro, a crise financeira global de 2008.

Este artigo descreve o que a análise filosófica pode dizer sobre dinheiro e finanças. O texto está dividido em cinco partes que dizem respeito respectivamente (1) o que o dinheiro e as finanças realmente são (metafísica); (2) como o conhecimento sobre questões financeiras é ou deveria ser formado (epistemologia); (3) os méritos e desafios da economia financeira (filosofia da ciência); (4) os muitos questionamentos éticos relacionados ao dinheiro e às finanças (ética); e (5) a relação entre finanças e política (filosofia política).

1. Metafísica

1.1 O que é o Dinheiro?

O dinheiro está sempre tão presente na vida moderna que tendemos a tomar a sua existência e natureza como garantidas. Mas será que sabemos o que realmente é o dinheiro? Duas teorias concorrentes apresentam ontologias fundamentalmente diferentes sobre o dinheiro.

A teoria da moeda como mercadoria (*commodity*): Uma teoria clássica, que remonta a Aristóteles (*Política*, 1255b-1256b), sustenta que a moeda é um tipo de mercadoria que cumpre três funções: serve como (i) um meio de troca, (ii) uma unidade de conta, e (iii) uma reserva de valor. Imagine uma sociedade que carece de dinheiro e na qual as pessoas têm de trocar mercadorias entre si. A troca só funciona quando há uma *dupla coincidência de vontades*, ou seja, quando *A* quer o que *B* tem e *B* quer o que *A* tem. Mas como tais coincidências são provavelmente incomuns, uma economia de troca parece ao mesmo tempo incômoda e ineficiente (SMITH, 1776; Menger, 1892). Em algum momento,

as pessoas vão perceber que podem negociar mais facilmente se usarem algum bem intermediário – o dinheiro / moeda. Idealmente, este bem intermediário deve ser fácil de manusear, armazenar e transportar (função i), deve ser fácil de medir e de dividir para facilitar os cálculos (função ii), e deve ser difícil de destruir para que dure ao longo do tempo (função iii).

A história monetária pode ser vista como um processo de melhoria em relação a essas funções do dinheiro (FERGUSON, 2008; WEATHERFORD, 1997). Por exemplo, algumas sociedades primitivas utilizavam certas necessidades básicas como dinheiro, tal como gado ou grãos. Outras sociedades se fixaram em mercadorias mais fáceis de manusear e de contabilizar, mas com valor mais indireto, como conchas e metais preciosos. A forma arquetípica do dinheiro ao longo da história são as moedas de ouro ou prata – portanto a teoria da mercadoria é às vezes chamada de *metalismo* (KNAPP, 1924; SCHUMPETER, 1954). A cunhagem é uma melhoria em relação ao ouro, pois tanto a quantidade quanto a pureza são garantidas por algum terceiro, tipicamente o governo. Finalmente, o papel-moeda pode ser visto como uma simplificação do comércio por meio de moedas. Por exemplo, uma nota bancária emitida pelo Banco da Inglaterra no século XVII era uma promessa de pagar ao portador um certo peso (em libra) em prata esterlina (daí a origem do nome da moeda britânica como “libra esterlina”).

A teoria da mercadoria foi defendida por muitos economistas clássicos e ainda pode ser encontrada na maioria dos livros de economia (MANKIW, 2009; PARKIN, 2011). Este último fato é curioso, pois tem provocado críticas contundentes e contínuas. Uma falha óbvia é que ela tem dificuldades em explicar a inflação, o valor decrescente da moeda ao longo do tempo (INNES, 1913; KEYNES, 1936). Ela também tem sido questionada por ser historicamente imprecisa. Por exemplo, estudos antropológicos recentes questionam a ideia de que as primeiras sociedades passaram de uma economia baseada na troca para uso da moeda; ao invés disso, a moeda parece ter surgido para acompanhar as relações de crédito pré-existentes (GRAEBER, 2011; MARTIN, 2013; DOUGLAS, 2016, Parte III).

A teoria da moeda como crédito: De acordo com a principal teoria rival, moedas e notas são apenas elementos que simbolizam algo mais abstrato: o dinheiro é uma construção social e não uma mercadoria física. A entidade abstrata em questão é uma relação de crédito; ou seja, uma promessa de alguém de conceder (ou pagar) um favor (produto ou serviço) ao detentor da objeto simbólico (MACLEOD, 1889; INNES, 1914; INGHAM, 2004). Para funcionar como dinheiro, duas outras características são cruciais: (i) que a promessa seja suficientemente credível, ou seja, que o emissor seja “digno de

crédito”; e (ii) que o crédito seja transferível, ou seja, que outros também o aceitem como pagamento pelo comércio.

Comumente se pensa que o emissor de moeda mais digno de crédito é o Estado. Este pensamento fornece uma explicação alternativa para a predominância de moedas e notas cujo valor é garantido pelos estados. Mas note que esta teoria também pode explicar a chamada moeda fiduciária, que é dinheiro que é subscrito pelo Estado, mas não resgatável em qualquer mercadoria como ouro ou prata. A moeda fiduciária tem sido o tipo de dinheiro dominante em todo o mundo desde 1971, quando os Estados Unidos puseram fim à convertibilidade do dólar em ouro. A visão de que apenas os estados podem emitir moeda é chamada de cartalismo, ou teoria estatal da moeda (KNAPP, 1924). No entanto, para entender corretamente o sistema monetário atual, é importante distinguir entre os Estados *emitirem* ou subscreverem o dinheiro. A maior parte da moeda-crédito nas economias modernas é emitida pelos bancos comerciais através de suas operações de empréstimo, e o papel do Estado é apenas garantir a convertibilidade dos depósitos bancários em dinheiro (PETTIFOR, 2014).

As críticas à teoria do crédito tendem a ser normativas e focam o risco de expansão exagerada da moeda, ou seja, que os Estados (e bancos) podem usar em excesso suas “impressoras”, o que pode levar a níveis insustentáveis de endividamento, inflação excessiva, instabilidade financeira e crises econômicas. Estes resultados são às vezes vistos como argumentos para um retorno ao padrão-ouro (ROTHBARD, 1983; SCHLICHTER, 2014). Entretanto, outros argumentam que a percepção de que o dinheiro é construído socialmente é o melhor ponto de partida para o desenvolvimento de um regime monetário mais sustentável e equitativo (GRAEBER, 2010; PETTIFOR, 2014). Retornaremos a este debate político abaixo (seção 5.2).

A ontologia social do dinheiro: Mas exatamente como funciona a “construção social” do dinheiro? Esta questão invoca o problema filosófico mais geral da ontologia social, em relação à qual o dinheiro é muitas vezes utilizado como exemplo principal. Uma versão influente da ontologia social sustenta que o dinheiro é o tipo de instituição social cuja existência depende de “intencionalidade coletiva”: crenças e atitudes que são compartilhadas em uma comunidade (ver, por exemplo, SEARLE, 1995; 2010; SMIT; BUEKENS; DU PLESSIS, 2011). O processo começa com a *declaração* simples e unilateral de alguém de que algo é dinheiro, que é um ato de fala performativo (*vide* AUSTIN, 1962). Quando outras pessoas reconhecem ou aceitam a declaração, ela se torna uma regra social permanente. Assim, diz-se que o dinheiro depende de nossas atitudes subjetivas, mas não está localizado (apenas) em nossas mentes (para uma discussão ver também os verbetes

sobre **ontologia social e instituições sociais** no site da SEP, em inglês). Em uma explicação filosófico-sociológica inicial, Georg Simmel (1900) descreveu o dinheiro como uma instituição que é um pré-requisito crucial para a modernidade, pois permite valorizar as coisas e simplificar as transações; ele também critica a forma como o dinheiro substitui outras formas de valorização (veja também a seção 4.1).

1.2 O que são Finanças?

É possível pensar em “finanças” de forma mais geral (ou seja, o setor ou sistema financeiro) como uma extensão do sistema monetário. Diz-se normalmente que o setor financeiro tem duas funções principais: (1) manter um sistema de pagamentos efetivo; e (2) facilitar um uso eficiente do dinheiro. Esta última função pode ser dividida em duas partes. Primeiro, uma que reúne aqueles com excesso de dinheiro (poupadores, investidores) e aqueles sem dinheiro (mutuários, empresas), o que normalmente é feito através da intermediação financeira (o funcionamento interno dos bancos) ou dos mercados financeiros (como os mercados de ações ou de títulos). Segundo, uma que cria oportunidades para os participantes do mercado comprarem e venderem dinheiro, o que normalmente é feito através da invenção de produtos financeiros, ou “ativos”, com características diferenciadas por diferentes níveis de risco, retorno e maturação.

O moderno sistema financeiro pode, portanto, ser visto como uma infraestrutura construída para facilitar as transações de dinheiro e outros ativos financeiros, como observado no início. É importante notar que ele contém tanto elementos privados (como bancos comerciais, seguradoras e fundos de investimento) quanto elementos públicos (como bancos centrais e autoridades reguladoras). “Finanças” também pode se referir ao estudo sistemático deste sistema; na maioria das vezes, ao campo da economia financeira (ver seção 3).

Ativos financeiros: de um ponto de vista ontológico, as finanças modernas consistem em vários elementos, que são outros *tipos* de ativos além do dinheiro; exemplos principais incluem contratos de empréstimo (contas bancárias, títulos), valores investidos (ações), derivativos (futuros, opções, *swaps* etc.) e fundos (*trusts*, de investimento ou crédito). Quais são as características que definem estes ativos financeiros?

A distinção típica aqui é entre ativos financeiros e ativos *reais*, como edifícios e máquinas (FABOZZI, 2002), porque os ativos financeiros são menos tangíveis ou concretos. Assim como o dinheiro, eles podem ser vistos como uma construção social. Os ativos financeiros são muitas vezes derivados ou pelo menos envolvem ativos “reais”

subjacentes – como, por exemplo, na relação entre possuir uma casa e investir em uma empresa imobiliária. No entanto, as transações financeiras são diferentes das transações no mercado comum, na medida em que os ativos subjacentes raramente mudam de mãos – ao invés disso, há uma troca de contratos abstratos ou promessas de transações futuras. Nesse sentido, pode-se ver o mercado financeiro como o “meta-nível” da economia, pois envolve comércio indireto ou especulação sobre o sucesso de outras parcelas da economia.

De forma mais específica, os ativos financeiros são definidos como promessas de pagamentos futuros (Mishkin 2016, Pilbeam 2010). Se a teoria da moeda como crédito estiver correta, eles podem ser considerados como meta-promessas: promessas sobre promessas. O nível de abstração às vezes pode se tornar enorme: por exemplo, uma “obrigação sintética de dívida colateralizada” (ou “CDO sintético”), uma forma de derivativo comum antes da crise financeira, é uma promessa da pessoa *A* (o vendedor) para a pessoa *B* (o comprador) de que algumas pessoas *C* a *I* (especuladores) que pagarão uma quantia de dinheiro dependendo das perdas incorridas pela pessoa *J* (o detentor de um derivativo subjacente), que normalmente depende de certas parcelas (as chamadas tranches) do fluxo de caixa das pessoas *K* a *Q* (mutuários de hipoteca) originalmente prometido às pessoas *R* a *X* (credores hipotecários), mas depois vendido à pessoa *Y* (o originador do derivativo subjacente). A função de um CDO sintético é principalmente espalhar os riscos financeiros de forma mais atenuada entre os diferentes especuladores.

Valor intrínseco: Talvez a característica mais importante dos ativos financeiros seja que seu *preço* pode variar enormemente com as atitudes dos investidores. Simplificando, há dois fatores principais que determinam o preço de um ativo financeiro: (i) a credibilidade ou força da promessa subjacente (que dependerá dos fluxos de caixa futuros gerados pelo ativo); e (ii) sua transferibilidade ou popularidade no mercado, ou seja, quantos outros investidores estão interessados em comprar o ativo. No processo conhecido como “descoberta de preço”, os investidores avaliam esses fatores com base nas informações disponíveis e, em seguida, fazem ofertas de compra ou venda do ativo, o qual, por sua vez, fixa seu preço no mercado (MISHKIN, 2016; PILBEAM, 2010).

Uma questão filosoficamente interessante é se existe um valor “intrínseco” dos ativos financeiros, como é frequentemente assumido nas discussões sobre crises financeiras. Por exemplo, uma definição comum de “bolha de ativos” é de que esta é uma situação que ocorre quando certos ativos negociam a um preço que excede fortemente seu valor intrínseco – o que é perigoso, pois a bolha pode estourar e causar um choque econômico (KINDLEBERGER, 1978; MINSKY, 1986; REINHART; ROGOFF, 2009). Qual seria, então, o valor intrínseco de um ativo? A resposta racional parece ser que isso

depende apenas do valor descontado do fluxo de dinheiro futuro subjacente – em outras palavras, de (i) e não de (ii) acima. Entretanto, alguém ainda precisa avaliar esses fatores para calcular um preço, e essa avaliação inevitavelmente inclui elementos subjetivos. Como recém observado, assume-se que diferentes investidores valorizam de forma diferente os ativos financeiros, razão inclusive que os possibilita se envolver em negociações no mercado.

Outra complicação é que (i) pode realmente ser influenciada por (ii). As regras mais básicas do mercado podem ser influenciados pela percepção dos investidores a seu respeito, fenômeno conhecido como “reflexividade” (SOROS, 1987; 2008). Por exemplo, uma empresa cujas ações são populares entre os investidores muitas vezes achará mais fácil pedir mais financiamento e, com isso, expandir seu fluxo de dinheiro, tornando-as, por sua vez, ainda mais popular entre os investidores. Por outro lado, quando os lucros da empresa começarem a cair, ela pode perder popularidade entre os investidores, tornando assim seus empréstimos mais caros e seus lucros ainda mais baixos. Esse fenômeno amplifica os riscos das bolhas financeiras (KEYNES, 1936).

2. Epistemologia

Dada a abstração e complexidade dos ativos e das relações financeiros, como descrito acima, é fácil ver os desafios epistêmicos que eles apresentam. Por exemplo, qual é a base adequada para a formação de crenças justificadas sobre questões de dinheiro e de finanças?

Um conceito central aqui é o de risco. Como os ativos financeiros são essencialmente promessas de pagamentos futuros, um desafio importante para os agentes financeiros é desenvolver expectativas racionais ou hipóteses sobre resultados futuros relevantes. Os dois principais fatores a esse respeito são (1) retorno esperado do ativo, que é tipicamente calculado como o valor de todos os resultados possíveis ponderados pela sua probabilidade de ocorrência, e (2) risco financeiro, que é tipicamente calculado como o nível de variação desses retornos. O conceito de risco financeiro é especialmente interessante do ponto de vista filosófico por representar a resposta da indústria financeira à incerteza epistêmica. Argumenta-se frequentemente que o sistema financeiro é projetado exatamente para tratar ou minimizar os riscos financeiros – por exemplo, a intermediação financeira e os mercados permitem aos investidores distribuir seu dinheiro por vários ativos com diferentes perfis de risco (PILBEAM, 2010; SHILLER, 2012). No entanto, muitos autores têm criticado as operacionalizações convencionais de risco que tendem a focar

exclusivamente na volatilidade histórica dos preços e, assim, minimizar o risco de crises financeiras em larga escala (LANCHESTER, 2010; THAMOTHERAM; WARD, 2014).

Este ponto nos leva ainda mais a questões sobre a normatividade da crença e do conhecimento. Pesquisas sobre temas como a ética de crença e a epistemologia da virtude consideram questões sobre as responsabilidades que os sujeitos têm em assuntos epistêmicos. Estas incluem deveres epistêmicos relativos à aquisição, armazenamento, e transmissão de informações; a avaliação de provas; e a revisão ou rejeição de crença (ver também verbete sobre **ética de crença** no site da SEP, em inglês). Em linha com uma reavaliação da teoria da virtude na ética empresarial, em particular, é a epistemologia da virtude que tem atraído a atenção dos estudiosos que trabalham com finanças. Por exemplo, enquanto a maioria dos comentaristas tem se concentrado nas falhas morais que levaram à crise financeira de 2008, uma literatura crescente examina as falhas epistêmicas.

As falhas epistêmicas nas finanças podem ser detectadas tanto a nível individual como coletivo (DE BRUIN, 2015). As organizações podem desenvolver virtude epistêmica corporativa em três dimensões: através da combinação de virtudes epistêmicas com funções particulares (por exemplo, diversidade em nível de diretoria); através do apoio organizacional adequado para o exercício da virtude epistêmica (por exemplo, técnicas de gestão do conhecimento); e através da adoção de remédios organizacionais contra o vício epistêmico (por exemplo, políticas de rotação). O uso desta abordagem em três frentes ajuda a interpretar falhas epistêmicas como o fracasso da auditoria prévia em detectar o notório esquema Ponzi de Bernard Madoff (descoberto em meio à crise financeira) (DE BRUIN, 2014a; 2015).

A virtude epistêmica não é relevante apenas para os próprios agentes financeiros, mas também para outras instituições do sistema financeiro. Um exemplo importante diz respeito às empresas de auditoria contábil. Essas empresas investigam os negócios a fim de assegurar que suas contas (relatórios anuais) ofereçam um reflexo preciso de sua situação financeira. Enquanto os principais beneficiários intencionais desses serviços de auditoria são os acionistas (e o público em geral), os contadores são pagos pelas empresas que eles auditam. Este sistema de remuneração é muitas vezes tido como levando a conflitos de interesses. Enquanto a ética contábil se preocupa principalmente com códigos de ética e outras ferramentas de gestão para minimizar esses conflitos de interesses, uma perspectiva epistemológica pode ajudar a mostrar que a relação entre empresa e auditor deve ser vista como envolvendo um agente epistêmico conjunto no qual a empresa fornece evidências, e o auditor provê a justificativa epistêmica (DE BRUIN 2013). Voltaremos a questões sobre conflitos de interesse abaixo (na seção 4.2).

A virtude epistêmica também é importante para governança ou regulamentação eficazes das atividades financeiras. Por exemplo, uma falha epistêmica saliente que contribuiu para a crise financeira de 2008 parece ser a forma como as Agências de Classificação de Risco de Crédito classificaram os títulos hipotecários e outros instrumentos financeiros estruturados, com falhas relacionadas à auditoria financeira prévia e gestão de risco defeituosa (WARENSKI, 2008). Agências de Classificação de Risco fornecem estimativas de risco do crédito de títulos que investidores institucionais são legalmente obrigados a utilizar em suas decisões de investimento. Isso pode, no entanto, equivaler efetivamente a uma estrutura institucional na qual os investidores são forçados por lei a terceirizar parcialmente sua gestão de risco, o que não promove a virtude epistêmica (DE BRUIN, 2017). Além disso, falhas epistêmicas também podem ocorrer entre os próprios reguladores, bem como entre os formuladores de políticas públicas relevantes (ver mais adiante na seção 5.1).

3. Filosofia da Ciência

Em comparação com os profissionais da área financeira, pode-se pensar que os economistas financeiros estejam em vantagem epistêmica em questões de dinheiro e finanças. A economia financeira é uma disciplina bastante jovem, mas bem estabelecida nas ciências sociais, procurando entender, explicar e prever as atividades dentro dos mercados financeiros. Entretanto, alguns meses após o início da crise de 2008, a Rainha Elizabeth II perguntou a uma sala cheia de economistas financeiros em Londres por que eles não haviam previsto a crise (EGIDI, 2014). A pergunta da Rainha deveria ser um excelente ponto de partida para uma investigação sobre a filosofia da ciência da economia financeira. Ainda assim, apenas alguns poucos filósofos da ciência têm considerado especificamente as finanças.¹

Alguns tópicos importantes em economia financeira tem recebido pouca atenção, incluindo o teorema Modigliani-Miller da irrelevância da estrutura de capital (HINDRIKS, 2008), a hipótese do mercado eficiente (COLLIER, 2011), o modelo Black-Scholes de precificação de opções (WEATHERALL, 2017), a teoria da carteira (WALSH, 2015), os

¹ Ignoramos a maior parte da literatura sobre sociologia das finanças (veja CETINA; PREDA, 2012 para um panorama), assim como a maior parte dos trabalhos sobre metodologia econômica com orientação mais econômica publicados no *Journal of Economic Methodology* e dos trabalhos formais que tocam em assuntos de teoria normativa da decisão publicados principalmente em *Theory and Decision*.

modelos de equilíbrio financeiro (FARMER; GEANAKOPLOS, 2009), o conceito de dinheiro (MÄKI, 1997) e as finanças comportamentais (BRAV; HEATON; ROSENBERG, 2004), embora a maior parte do debate ainda ocorra entre economistas interessados em metodologia e não entre filósofos. No entanto, ainda há uma série de tópicos a serem investigados: o conceito de Valor em Risco (VaR) (e mais amplamente o conceito de risco financeiro), o modelo de precificação de ativos de capital (CAPM, na sigla em inglês), a cópula e o passeio aleatório gaussianos, os derivativos financeiros, estudos de eventos, as previsões (e *big data*), a volatilidade, o espírito animal, o custo do capital, os diversos índices financeiros, o conceito de insolvência e as neurofinanças – todos necessitam de uma atenção mais sistemática dos filósofos.

A maioria dos trabalhos existentes sobre finanças na filosofia da ciência preocupa-se com modelos e modelagem (ver também **modelos em ciência e filosofia da economia** no site da SEP, em inglês). Parece intuitivo ver os mercados financeiros como sistemas extremamente complexos: com tantos fatores diferentes em jogo, prever o preço dos títulos (patrimoniais, de dívidas etc.) parece quase impossível. No entanto, a economia financeira ortodoxa está firmemente comprometida com a ideia de que o comportamento do mercado deve ser entendido como o resultado final das interações dos agentes, que buscam maximizar suas respectivas utilidades esperadas. Esta é uma aplicação direta da chamada escola neoclássica de economia que se desenvolveu durante o final do século XIX e início do século XX. Enquanto essa escola continua a dominar os livros didáticos na área, há uma crescente tendência entre pesquisadores de criticar, complementar ou mesmo substituir algumas de suas principais premissas. Podemos ver como os problemas se apresentam tanto nas finanças corporativas quanto na teoria da precificação de ativos.

As finanças corporativas dizem respeito ao financiamento de empresas. Uma questão é a da estrutura de capital de uma empresa, sobre se uma empresa deveria obter financiamento por meio de capital social (ou seja, de acionistas que esperam dividendos) ou por meio de dívida (ou seja, de investidores que emprestam dinheiro à empresa e têm direito contratual de receber juros sobre os empréstimos) ou por meio de uma combinação dos dois. Um resultado chave em finanças corporativas é o teorema Modigliani-Miller, que diz que a estrutura de capital de uma empresa é irrelevante para o seu valor de mercado (MODIGLIANI; MILLER, 1958). Este teorema faz uma série de suposições altamente irrealistas, entre elas a de que os mercados são eficientes e de que não há tributos. Juntamente a muitos outros resultados em economia, esse teorema pode, portanto, ser considerado como inútil, ou mesmo perigoso, quando usado para fins preditivos (EGIDI, 2014). Em um estudo detalhado do teorema Modigliani-Miller, Hindriks (2008) argumenta,

no entanto, que o valor de modelos altamente idealizados em economia pode residir no fato de fornecerem *insights* contrafactuais, assim como na física. A lei da queda dos corpos, de Galileu, nos diz o que acontece no vácuo. Apesar de o vácuo ser raro na realidade, a lei não é não-informativa, pois nos permite associar fenômenos observados na medida em que uma suposição irrealista deve ser relaxada. Da mesma forma, se uma das hipóteses que o teorema Modigliani-Miller faz é a ausência de tributos, a relevância observada da estrutura de capital pode muito bem ter que ser explicada como resultante de regimes tributários particulares. A explicação obtida pela flexibilização de hipóteses irrealistas é chamada de “explicação por concretização” (HINDRIKS, 2008).

A explicação por concretização funciona se modelos e realidade compartilham pelo menos algumas características concretas. Este é, sem dúvida, o caso de muitos modelos existentes nas finanças, incluindo modelos de bolhas e de crises que são diretamente relevantes para explicar a crise de 2008 (ABREU; BRUNNERMEIER, 2003). Um desenvolvimento bastante recente chamado “econofísica” pode, no entanto, ser uma exceção. A econofísica usa métodos físicos para modelar os mercados financeiros (ver RICKLES, 2007 para uma visão geral). Onde os modelos tradicionais de crises incluem investidores individuais com crenças e desejos modelados por distribuições de probabilidade e por funções de utilidade, os modelos econofísicos capturam as crises da forma como os físicos modelam as transições da matéria de estado fluido para estado sólido (KUHLMANN, 2014).

A seguir, considere a teoria da precificação de ativos. Desde o inovador tratamento matemático da precificação de ativos de Bachelier, economistas financeiros têm se esforçado para encontrar a melhor maneira de determinar a evolução dos preços de títulos, como ações e títulos de dívida, e de instrumentos derivativos, como opções. A matemática dos retornos financeiros tem recebido alguma atenção na literatura (DE BRUIN; WALTER, 2017; IPPOLITI; CHEN, 2017). A maioria dos modelos supõe que os retornos seguem os passeios aleatórios gaussianos, ou seja, processos estocásticos em tempo discreto com incrementos independentes e distribuídos de forma idêntica. Estudos empíricos mostram, no entanto, que os retornos têm picos mais destacados que as distribuições gaussianas, e que eles têm “caudas largas”. Isso significa que eventos extremos como crises financeiras são muito menos improváveis do que os modelos supõem. Uma exceção com relação a essas suposições é a conhecida contribuição de Benoît Mandelbrot (1963) para a matemática financeira, trabalhos sobre o tema estão ganhando espaço na matemática financeira.

Um terceiro aspecto dos modelos financeiros diz respeito à forma como eles incorporam a incerteza (BERTOLOTTI; MAGNANI, 2017). Alguns dos problemas dos modelos financeiros (e macroeconômicos) contemporâneos se devem à forma como eles modelam a incerteza como risco, conforme descrito acima (FRYDMAN; GOLDBERG, 2013). Tanto os modelos neoclássicos quanto a economia comportamental capturam a incerteza como incerteza probabilística, ignorando consequentemente a incerteza *knightiana* (KNIGHT, 1921 – ver o verbete sobre **teoria da decisão**²). A literatura de filosofia da ciência que trata da economia financeira ainda é, no entanto, bastante reduzida.

4. Ética

Tendo considerado os desafios epistêmicos e científicos das finanças, voltemo-nos agora para a ampla gama de desafios éticos relacionados ao dinheiro e às finanças. A presente parte é dividida em três seções, discutindo 1) a alegação de que as atividades financeiras são sempre moralmente suspeitas, 2) as várias questões de justiça que podem surgir nos mercados financeiros, e 3) as discussões sobre as responsabilidades sociais dos agentes financeiros.

4.1 O dinheiro é a raiz de todo mal?

Ao longo da história cultural, atividades que envolvem dinheiro ou finanças têm sido sujeitas a intenso escrutínio moral e debate ético. Parece justo dizer-se que a maioria dos praticantes de ética tradicional tem uma atitude muito negativa em relação a tais atividades. Discutiremos aqui três críticas muito abrangentes, respectivamente dirigidas ao “amor ao dinheiro” (a motivação pelo lucro), à usura (o empréstimo a juros) e à especulação (a aposta em finanças).

4.1.1 O amor ao dinheiro

No cerne de muitas críticas radicais ao dinheiro e às finanças está a questão da motivação. Por exemplo, a citação bíblica que afirma que “o amor ao dinheiro é a raiz de todos os males” (1 Timóteo 6:10). Ter “amor ao dinheiro”, ou (em palavras menos moralistas) uma

² Nota dos editores: esse verbete encontra-se traduzido no volume 1 da coleção de Filosofia da Economia.

motivação pelo lucro, significa buscar o dinheiro como um bem em si. Isso tem sido objeto de muitas críticas morais ao longo da história e continua a ser um tema controverso na moralidade popular.

Há três variações principais das críticas. Uma primeira variação diz que há algo antinatural sobre a própria motivação pelo lucro. Por exemplo, Aristóteles argumentou que devemos tratar os objetos de forma condizente com sua natureza fundamental, e como o dinheiro não se destina a ser um bem em si mesmo, mas apenas um meio de troca (ver seção 1.1), o Filósofo concluiu que não é natural desejar o dinheiro como um fim em si mesmo (*Política*, 1252a-1260b). Um pensamento semelhante é apresentado por Marx, que afirma que o capitalismo substitui o ciclo econômico natural do M-D-M (mercadoria trocada por dinheiro trocado por mercadoria) por D-M-D (dinheiro trocado por mercadoria trocado por dinheiro). Assim, o acúmulo infinito de dinheiro torna-se o único objetivo do capitalista, o qual Marx descreve como uma forma de “fetichismo” (MARX, 1867, volume I).

Uma segunda variação da crítica diz respeito ao caráter, ou mais especificamente ao vício, que a motivação do lucro é tida exemplificando (ver também **ética das virtudes** no site da SEP, em inglês). Ter amor ao dinheiro é tipicamente associado ao egoísmo e à ganância, isto é, o desejo de ter o máximo possível para si mesmo e/ou mais do que realmente se necessita (MCCARTY, 1988; WALSH; LYNCH, 2008). Outra associação é a perda da correção moral deixando a pessoa pronta para fazer qualquer coisa por dinheiro. A indústria financeira é muitas vezes considerada a pior neste aspecto, especialmente por causa de seus altos níveis de compensação. Alegações de ganância dispararam após a crise de 2008, quando executivos financeiros continuaram a receber bônus de milhões de dólares enquanto muitos trabalhadores comuns perderam seus empregos (PIKETTY, 2014; MCCALL, 2010).

Uma terceira variação da crítica diz que a motivação pelo lucro sinaliza a ausência de motivações mais apropriadas. Kant argumentou que as ações só têm valor moral se forem realizadas por razões morais, ou, mais especificamente, por razões de dever. Assim, não basta que se faça o que é certo, é preciso fazê-lo também *porque* é certo (KANT, 1785). Outro princípio kantiano relevante é que nunca devemos tratar os outros apenas como meios para nossos próprios fins, mas sempre também como fins em si mesmos (ver também o verbete sobre **a filosofia moral de Kant** no site da SEP, em inglês). Ambos os princípios parecem contrastar com a motivação do lucro que é, nesse sentido, vista como moralmente problemática (BOWIE, 1999; MAITLAND, 2002). Não deve ser surpresa que

Kant tenha sido um forte crítico de vários exemplos de “mercantilização” e de outros excessos de mercado (ver o verbete sobre **mercados**³).

Há duas linhas principais de defesas. A mais influente é a conhecida argumentação de Adam Smith sobre os efeitos colaterais positivos de uma busca de lucro com interesse próprio: embora o padeiro e o cervejeiro visem apenas seu próprio bem, sugeriu Smith, eles são “levados por uma mão invisível” para, ao mesmo tempo, promover o bem público (SMITH, 1776, ver também MANDEVILLE, 1732). Este argumento é tipicamente visto como uma reivindicação consequentialista da motivação pelo lucro (ver o verbete sobre **consequencialismo** no site da SEP, em inglês): efeitos sociais positivos podem moralmente superar as possíveis falhas na virtude individual (FLEW 1976).

Um segundo argumento é mais direto, sustentando que a motivação pelo lucro pode exemplificar uma virtude positiva. Por exemplo, temos a conhecida ética protestante do trabalho que enfatiza a natureza positiva do trabalho duro, da disciplina e da frugalidade (LONG 1972, WESLEY 1771). A motivação pelo lucro pode, nessa visão, estar associada a virtudes como a ambição, o esforço e a disciplina. De acordo com Max Weber (1905), a ética protestante do trabalho desempenhou um papel importante no desenvolvimento do capitalismo. Entretanto, não está claro se algum desses argumentos pode justificar um enfoque *exclusivo* nos lucros, é claro, ou melhor, dar permissão para que, em determinadas circunstâncias, se concentre *também* nos lucros.

4.1.2 Usura e interesse

Se possuir amor ao dinheiro parece moralmente suspeito, então a prática de ganhar dinheiro com dinheiro – por exemplo, emprestar dinheiro a juros – pode parecer ainda pior. Esta é mais uma crítica radical dirigida às finanças, que pode ser encontrada entre os tradicionais especialistas em ética. As sociedades tanto na Antiguidade como na Idade Média tipicamente condenavam ou proibiam a prática da “usura”, que originalmente significava toda cobrança de juros sobre empréstimos. Como a prática começou a se tornar socialmente aceitável, a usura passou a nomear a cobrança de *taxas de juros excessivas*. No entanto, o Islã moderno ainda contém uma proibição geral contra os juros, e muitos países ainda aplicam leis ao menos parciais sobre usura, na maioria das vezes estabelecendo um limite máximo para as taxas de juros.

³ Nota dos editores: esse verbete encontra-se traduzido neste volume.

O que pode haver de errado com empréstimos a juros? Alguns dos argumentos mais obscuros dizem respeito à natureza do dinheiro (novamente): Aristóteles argumentou que há algo antinatural com “dinheiro gerando dinheiro”. Apesar de ter reconhecido que o dinheiro é um meio útil para facilitar a troca comercial, Aristóteles pensou que o dinheiro não tem uso produtivo em si mesmo e, portanto, para ele, receber juros acima da quantia emprestada é antinatural e errado (*Política*, 1258b). Um argumento relacionado pode ser encontrado em Tomás de Aquino, que argumentou que o dinheiro é um bem que é consumido no uso. Embora um doador possa legitimamente exigir o pagamento de uma quantia equivalente ao empréstimo, é ilegítimo exigir o pagamento pelo *uso* da quantia emprestada e, portanto, adicionar juros é antinatural e errado (*Suma de Teologia*, II-II, Q78).

Alguns argumentos mais promissores dizem respeito à justiça e à desigualdade. Por exemplo, desde Platão vemos expressa a preocupação de que a permissão de juros pode levar à instabilidade social (*A República*, II). Podemos notar, ainda, que as condenações bíblicas de usura mais diretamente proíbem a tomada de juros por parte dos pobres. Uma ideia aqui é que temos um dever de caridade para com os pobres e cobrar juros é incompatível com este dever. Outra ideia é que o problema está no resultado do pagamento de juros: Os empréstimos são tipicamente oferecidos por alguém mais rico (alguém com capital) a alguém mais pobre (alguém sem capital) e assim pedir juros adicionais pode aumentar a distribuição injusta da riqueza (SANDBERG, 2012; VISSER; MACINTOSH, 1998). Uma terceira ideia, que se destaca na tradição protestante, é de que empréstimos muitas vezes envolvem oportunismo ou exploração no sentido de oferecer maus negócios a pessoas pobres que não têm outras opções (GRAAFLAND, 2010).

A condenação islâmica dos juros, ou *riba*, acrescenta uma terceira linha adicional de argumento ao sustentar que os juros são essencialmente renda não auferida ou não merecida: como o credor não participa do uso produtivo efetivo do dinheiro emprestado, nem se expõe ao risco comercial, não pode legitimamente participar dos ganhos produzidos pelo empréstimo (AYUB, 2007; BIRNIE, 1952; THOMAS, 2006). Com base neste argumento, os bancos islâmicos contemporâneos insistem que financiadores e tomadores de empréstimos devem formar uma parceria comercial para que as comissões sobre os empréstimos sejam moralmente legítimas (AYUB, 2007; WARDE, 2010). Ao longo dos anos, os economistas têm oferecido diversas respostas a este argumento. Alguns economistas enfatizam que empréstimos também envolvem risco (por exemplo, quando o tomador do empréstimo se torna inadimplente ou incapaz de pagar); outros enfatizam os chamados custos de oportunidade do empréstimo (ou seja, que o dinheiro poderia ter sido usado de forma mais lucrativa em outro lugar); e ainda outros ressaltam, ainda, a simples

preferência de tempo dos indivíduos (ou seja, que valorizamos mais o consumo presente do que o futuro e, portanto, quem oferece o empréstimo merece compensação por adiar o consumo).

O gradual abandono das leis de usura medievais no Ocidente é tipicamente atribuído a um crescente reconhecimento do grande potencial de crescimento econômico desencadeado pelo fácil acesso ao capital. Talvez se possa dizer que a própria história desmentiu Aristóteles: o dinheiro de fato provou ter um uso produtivo. Em um pequeno texto de 1787, Bentham fez graça de muitos dos argumentos clássicos contra a usura e defendeu a prática de cobrar juros de um ponto de vista utilitário (BENTHAM, 1787). No entanto, isso não significa que as preocupações com a ética da cobrança de juros e as acusações de usura, tenham desaparecido por completo na sociedade. Como já observado acima, usura hoje significa cobrar juros que parecem excessivos ou exorbitantes. Por exemplo, muitas pessoas estão indignadas com as taxas cobradas em empréstimos modernos ou com a forma como os países ricos cobram juros sobre seus empréstimos de países pobres (BARADARAN, 2015; GRAEBER, 2011; HERZOG, 2017a). Essas intuições têm claras afinidades com os argumentos baseados na justiça acima delineados.

4.1.3 Especulação e apostas

Uma crítica radical de natureza contemporânea diz respeito aos supostos defeitos morais da especulação. Essa crítica tende a ser dirigida a atividades financeiras que vão além do mero empréstimo. Os críticos do sistema capitalista muitas vezes comparam o mercado de ações a um cassino e os investidores a jogadores ou apostadores (SINN, 2010; STRANGE, 1986). Os críticos mais moderados insistem em uma distinção rigorosa entre investidores ou acionistas, de um lado, e especuladores ou apostadores, de outro (BOGLE, 2012; SORELL; HENDRY, 1994). Em qualquer caso, a suposição subjacente é de que as semelhanças entre as atividades financeiras modernas e jogos de aposta são moralmente problemáticas.

Em algumas interpretações, estas preocupações são semelhantes às mencionadas acima. Por exemplo, alguns argumentam que os especuladores são motivados pelo lucro, enquanto os investidores têm uma preocupação genuína com o empreendimento empresarial (HENDRY, 2013). Outros vêem a especulação como “parasitária”, ou seja, sem uso produtivo e exclusivamente dependente da sorte (BORNA; LOWRY, 1987; RYAN, 1902). Este último argumento é semelhante à queixa sobre a renda

imerecida apresentada em particular por estudiosos islâmicos (AYUB, 2007; WARDE, 2010).

Uma interpretação distinta sustenta que a especulação normalmente inclui níveis muito altos de tomada de risco (BORNA; LOWRY, 1987). Isto é moralmente problemático quando os riscos não só afetam o jogador, mas também a sociedade como um todo. Uma das causas da crise financeira de 2008 foi a especulação generalizada sobre derivativos muito arriscados, como as “obrigações sintéticas de dívida colateralizada” (ver seção 1.2). Quando o valor desses derivativos caiu drasticamente, o sistema financeiro como um todo chegou à beira do colapso. Retornaremos a esta questão abaixo (na seção 4.3.1).

Uma interpretação relacionada diz respeito a uma suposta visão curta, um imediatismo, da especulação. Argumenta-se frequentemente que os agentes financeiros e os mercados são “miópes” no sentido de que eles se preocupam apenas com os lucros a curto prazo, por exemplo, no próximo trimestre (DALLAS, 2012). Os modernos requisitos de divulgação obrigam as empresas a publicar relatórios de lucros trimestrais. A miopia das finanças é tipicamente culpada por efeitos negativos como a volatilidade dos mercados, a contínua ocorrência de euforias e de quebras, o investimento inadequado no bem-estar social e imediatismo geral da economia (por exemplo, LACKE, 1996).

Os defensores da especulação argumentam que ela pode servir a uma série de fins positivos. Na medida em que todas as atividades financeiras são especulativas em algum sentido, é claro, os fins coincidem com a função das finanças de forma mais geral: canalizar fundos para os indivíduos ou empresas que podem utilizá-los da forma mais produtiva. No entanto, mesmo a especulação no sentido mais restrito – apostas de alto risco e de curto prazo – pode ter um papel positivo a desempenhar: ela pode ser usada para “defender” ou compensar os riscos de investimentos de mais longo prazo, e contribui para sustentar a “liquidez do mercado” (ou seja, como um meio de fornecer contrapartes para negociar a qualquer momento), o que é importante para um mecanismo eficiente de precificação (ANGEL; MCCABE, 2009; KOSLOWSKI, 2009).

4.2 Equidade nos Mercados Financeiros

Assumamos agora que a existência de mercados financeiros é, pelo menos em termos gerais, eticamente aceitável, para que possamos discutir algumas das questões envolvidas para torná-los equitativos e justos para todas as partes envolvidas. Vamos nos concentrar em três dessas questões: estelionato e fraude (honestidade), conflitos de interesse (cuidado

com os clientes) e negociação com informações privilegiadas, o *insider trading* (concorrência leal, ou *fair play*).

4.2.1 Estelionato e fraude

Alguns dos escândalos éticos mais conhecidos nas finanças são casos de engano ou fraude. A Enron, uma grande empresa americana, faliu depois que se descobriu que seus principais gestores haviam manipulado os livros contábeis, ou seja, que ele haviam se engajado em práticas contábeis fraudulentas, mantendo enormes dívidas fora do balanço da empresa num esforço para que ela parecesse mais lucrativa (MCLEAN; ELKIND, 2003). Outros escândalos no setor envolveram práticas de propagandas enganosas, taxas ou custos ocultos, riscos financeiros não revelados ou distorcidos, e esquemas Ponzi (ver seção 2).

Embora estes exemplos pareçam óbvios, não é fácil dar uma definição exata de fraude ou de estelionato financeiro. O caso mais claro parece ser o da pessoa que deliberadamente distorce ou mente sobre fatos financeiros. No entanto, essa definição assume que existe algo como um fato financeiro, ou seja, uma forma correta de representar um valor financeiro ou uma transação. À luz da natureza socialmente construída do dinheiro e das finanças (ver seção 1), isto pode nem sempre ser claro. Casos menos claros incluem simplesmente ocultar ou omitir informações financeiras, ou se abster de obter as informações em primeiro lugar.

Uma concepção filosófica de fraude, inspirada em Kant, a define como negar à parte mais fraca de uma transação financeira (como um consumidor ou investidor) informações que são necessárias para tomar uma decisão racional (ou autônoma) (BOATRIGHT, 2014; DUSKA; CLARKE, 2002). Muitos países exigem que o vendedor de um produto financeiro (caso de uma empresa emissora de ações) divulgue todas as informações que são “relevantes” para o produto. É interessante saber se essa sugestão, especialmente a concepção de racionalidade envolvida, deve incluir ou descartar uma consideração sobre a natureza ética do produto (como a natureza ética das operações da empresa) (LYDENBERG, 2014). Além disso, pode haver informações que são legitimamente excluídas por outras considerações, como as da privacidade de indivíduos ou de empresas protegidas por leis de “sigilo bancário”.

Ainda, o acesso à informação adequada é suficiente? Uma complicação é que a parte mais fraca, especialmente os consumidores comuns, podem ter dificuldades em processar a informação suficientemente bem para identificar casos de fraude. Este é um

problema estrutural nas finanças que não tem solução fácil, pois os produtos financeiros são muitas vezes abstratos, complexos e difíceis de serem precificados. Portanto, a total autonomia dos agentes pode não só exigir acesso a informações adequadas, mas também acesso a conhecimento suficiente, capacidade de processamento e recursos para analisar as informações (BOATRIGT, 2014). Uma solução é exigir que a indústria de serviços financeiros promova uma comunicação transparente na qual acompanhe o entendimento dos consumidores comuns (DE BRUIN, 2014b; SHILLERb 2012).

4.2.2 Evitar conflitos de interesse

Devido aos problemas recém mencionados, a maioria dos consumidores comuns se abstém de se envolver nos mercados financeiros por conta própria e conta com os serviços de intermediários financeiros, tais como bancos, fundos de investimento e seguradoras. No entanto, isso cria novos problemas éticos que se devem aos conflitos de interesse inerentes à intermediação financeira. De forma simplificada, os gestores ou funcionários dos intermediários têm amplas oportunidades, e muitas vezes também incentivos, para usar indevidamente o dinheiro e a confiança de seus clientes.

Embora mais uma vez seja difícil dar uma definição exata, a literatura está repleta de exemplos desse uso indevido – incluindo o chamado *churning* (realizar muitos negócios para gerar altas taxas), *stuffing* (vender ativos indesejados do banco a um cliente), *front-running* (comprar um ativo para o banco primeiro e depois revendê-lo ao cliente a um preço mais alto) e *tailgating* (imitar o negócio de um cliente para se aproveitar de suas informações) (DILWORTH, 1994; HEACOCK; HILL; ANDERSON, 1987). Curiosamente, alguns argumentam que toda a indústria de fundos de investimento administrados ativamente pode ser vista como uma forma de fraude. De acordo com a teoria econômica, é impossível bater o retorno médio do mercado para um determinado nível de risco financeiro, pelo menos no longo prazo. Portanto, fundos que afirmam que podem fazer isso por uma taxa estão basicamente enganando seus clientes (conforme HENDRY, 2013; KAY, 2015).

Uma doutrina jurídica com objetivo de proteger os clientes é o chamado dever fiduciário, que impõe obrigações aos fiduciários (aqueles a quem é confiado o dinheiro alheio) de agir no exclusivo interesse dos beneficiários (aqueles que possuem o dinheiro). Os interesses referidos são tipicamente considerados como interesses *financeiros*, portanto, a obrigação do fiduciário é basicamente maximizar o retorno do investimento. Mas alguns argumentam que há casos em que os interesses mais amplos dos beneficiários

devem ter precedência, como quando se investe em combustíveis fósseis, que podem dar altos retornos financeiros, mas representam sérios riscos para o futuro das pessoas (LYDENBERG, 2014; SANDBERG, 2013; 2016). De qualquer forma, geralmente se pensa que os deveres fiduciários vão além do ideal de um mercado livre para, em vez disso, dar maior proteção à parte mais fraca de uma relação frágil.

Como alternativa ou elogio ao dever fiduciário, alguns defendem a adoção de um código de ética ou de conduta profissional por profissionais financeiros. Um código de ética seria menos desafiador em termos legais e, portanto, mais atraente para os defensores do livre mercado (KOSLOWSKI, 2009). Ele também poderia abranger outras relações frágeis (incluindo as de banco-depositante, assessor-cliente etc.). Assim como médicos e advogados têm um código profissional, também os profissionais das finanças poderiam ter um que enfatizasse valores como honestidade, cuidado devido e precisão na comunicação (DE BRUIN, 2016; GRAAFLAND; vem, 2011). Entretanto, segundo críticos, o setor financeiro está exageradamente subdividido em diferentes papéis e competências para se ter um código de ética comum (RAGATZ; DUSKA, 2010). Também não está claro se as finanças podem ser consideradas como uma profissão no sentido tradicional, o que normalmente requer um corpo de conhecimento especializado, altos graus de organização e autorregulação, e um compromisso com o serviço público (BOATRIGT, 2014; HERZOG, no prelo).

4.2.3 Negociação com informação privilegiada (*insider trading*)

Provavelmente, o problema ético mais conhecido no que diz respeito à equidade nas finanças, e também talvez aquele sobre o qual os filósofos mais discordam, é o chamado *insider trading* (uso de informações privilegiadas). Simplificando, isto ocorre quando um agente usa sua posição dentro de uma empresa, ou informação privilegiada sobre ela, para comprar ou vender suas ações (ou outros ativos financeiros relacionados) em momentos e preços favoráveis. Por exemplo, um CEO pode comprar ações de sua empresa pouco antes de anunciar um grande aumento nos lucros que irá impulsionar o preço das ações. Embora não haja fraude ou violação do dever fiduciário, o agente parece estar explorando uma assimetria de informação.

Assim como nos casos acima, é difícil dar uma definição exata de *insider trading*, e o escopo de sua definição operativa tende a variar entre jurisdições. A maioria dos comentaristas concorda que é a *informação* e sua *assimetria informacional* que conta e, portanto, o “*insider*” não precisa estar dentro da empresa - aqueles que abusam do acesso

à informação podem ser familiares, amigos ou outras pessoas (IRVINE, 1987a; MOORE, 1990). De fato, alguns argumentam que até mesmo analistas ou jornalistas de ações podem ser considerados *insiders* se negociarem com informações que eles mesmos coletaram, mas ainda não disponibilizaram ao público. Também é discutível se uma negociação real tem que ocorrer ou se o *insider trading* pode consistir em uma omissão de negociação baseada em informação privilegiada, ou também em permitir que outros negociem ou não (KOSLOWSKI, 2009).

Várias perspectivas filosóficas têm sido usadas para explicar o que está errado (se é que algo o está) com o *insider trading*. Uma primeira perspectiva invoca o conceito de concorrência leal (*fair play*). Mesmo em uma situação com *traders* totalmente autônomos, há quem argumente que as transações de mercado não são justas se uma parte tem acesso a informações que a outra não tem. A concorrência leal requer que se “jogue” em um campo nivelado, ou seja, que nenhum participante parta de uma posição injustamente privilegiada (WERHANE, 1989; 1991). No entanto, críticos argumentam que esta perspectiva impõe exigências excessivas de igualdade informacional. Há muitas assimetrias de informação no mercado que são aparentemente não problemáticas, por exemplo, que um antiquário sabe mais sobre antiguidades do que seus clientes (LAWSON 1988, MACHAN 1996). Poderia, então, o problema ser a *inacessibilidade* de informações privilegiadas? Contra isso, pode-se argumentar que, em princípio, as pessoas de fora têm a possibilidade de se tornarem internas e assim obter exatamente as mesmas informações (LAWSON, 1988; MOORE, 1990).

Uma segunda perspectiva vê o *insider trading* como uma violação do dever, não para com a contraparte no comércio, mas para com a fonte da informação. A legislação estadunidense trata a informação privilegiada como propriedade da empresa subjacente e, portanto, o *insider trading* é essencialmente uma forma de roubo de propriedade corporativa (frequentemente chamada de teoria da apropriação indevida) (LAWSON, 1988). Uma sugestão relacionada é que haja uma violação do dever fiduciário que os *insiders* têm para com a empresa para a qual trabalham (MOORE, 1990). Críticos argumentam, entretanto, que a teoria da apropriação indébita representa erroneamente a relação entre as empresas e os *insiders*. Por um lado, há muitas situações normais de negócios em que se permite ou mesmo se espera que os *insiders* disseminem informações internas para fontes externas (BOATRIGHT, 2014). Por outro lado, se a informação é de propriedade da empresa, por que não permitimos que ela seja “vendida” a *insiders* como forma de remuneração? (ENGELLEN; VAN LIEDEKERKE, 2010; MANNE, 1966)

Uma terceira perspectiva trata dos efeitos, tanto diretos quanto indiretos, de se permitir o *insider trading*. Curiosamente, muitos argumentam que os efeitos diretos de uma política desse tipo podem ser positivos. Como observado acima, um dos principais objetivos dos mercados financeiros é formar (ou “descobrir”) preços que reflitam todas as informações disponíveis sobre uma empresa. Uma vez que o *insider trading* contribui com informações importantes, é provável que melhore o processo de descoberta de preços (MANNE, 1966). De fato, o mesmo raciocínio sugere que o *insider trading* realmente ajuda a contraparte no negócio a obter um preço melhor (uma vez que a atividade do *insider* provavelmente moverá o preço na direção “certa”), portanto é um crime sem vítimas (ENGELN; LIEDEKERKE, 2010). No entanto, outros expressam preocupação com os efeitos indiretos, que provavelmente serão mais negativos. Permitir o *insider trading* pode corroer os padrões morais dos participantes do mercado ao favorecer o oportunismo em detrimento da concorrência leal (WERHANE, 1989). Além disso, muitas pessoas podem ser dissuadidas até mesmo de participar do mercado, pois sentem que ele é “manipulado” em sua desvantagem (STRUDLER, 2009).

4.3 A Responsabilidade Social das Finanças

Passaremos agora a adotar uma visão social sobre finanças, e a discutir ideias relacionadas às responsabilidades sociais mais amplas dos agentes financeiros, que vão além de seu papel básico como participantes do mercado. Discutiremos aqui três dessas ideias, respectivamente com foco no risco sistêmico (uma responsabilidade de evitar danos à sociedade), nas microfinanças (uma responsabilidade para com os pobres ou sem conta em banco) e no investimento socialmente responsável (uma responsabilidade para ajudar a enfrentar os desafios da sociedade).

4.3.1 Risco sistêmico e crises financeiras

Uma das causas da crise financeira de 2008 foram os níveis muito elevados de tomada de riscos de muitos bancos e de outros agentes financeiros. Quando esses riscos se materializaram, o sistema financeiro chegou à beira do colapso. Muitos bancos perderam tanto dinheiro que suas operações normais de empréstimo foram prejudicadas, o que, por sua vez, teve efeitos negativos na economia real, com o resultado de que milhões de pessoas “comuns” em todo o mundo perderam seus empregos. Muitos governos intervieram para socorrer os bancos e, em consequência, sacrificaram investimentos

públicos. Este é um excelente exemplo de como certas atividades financeiras, quando geridas de forma desenfreada, podem ter efeitos devastadores sobre terceiros e a sociedade em geral.

Muito do debate subsequente concentrou-se no chamado risco sistêmico, ou seja, o risco de falhas em vários agentes que prejudicam o funcionamento do sistema financeiro como tal (BRUNNERMEIER; OEHMKE, 2013; SMAGA, 2014). O conceito de risco sistêmico dá origem a várias questões éticas proeminentes. Em que medida os agentes financeiros têm o dever moral de limitar suas contribuições ao risco sistêmico? Pode-se argumentar que as transações financeiras sempre carregam risco e que isso faz “parte do jogo”. Mas o ponto importante sobre risco sistêmico é que as crises financeiras têm efeitos negativos sobre terceiros (as chamadas externalidades). Isso constitui um caso *prima facie* para um dever de precaução por parte dos agentes financeiros, baseado na responsabilidade social de não causar danos desnecessários (JAMES, 2017; LINARELLI, 2017). Nos casos em que a precaução é impossível, pode-se acrescentar um dever de retificação ou indenização às vítimas do dano (JAMES, 2017). É, no entanto, uma questão de disputa filosófica se os profissionais das finanças podem ser responsabilizados moralmente por esses danos (DE BRUIN, 2018).

Dois fatores determinam o quanto a atividade de um agente contribui para o risco sistêmico (BRUNNERMEIER; OEHMKE, 2013; SMAGA, 2014). O primeiro é o risco financeiro da atividade do agente no sentido tradicional, ou seja, a probabilidade e o tamanho das perdas potenciais para esse agente em particular. Um dever de precaução pode aqui ser tomado para implicar, por exemplo, exigências mais rigorosas em reservas de capital e de liquidez (grosso modo, o dinheiro que os agentes devem manter em seus cofres para situações de emergência) (ADMATI; HELLWIG, 2013). O segundo fator é o lugar do agente no sistema financeiro, que tipicamente é medido pela sua interconexão com – e, portanto, com potencial para efeitos de cascata sobre – outros agentes. Este fator indica que o dever de precaução é mais forte para os agentes financeiros que são “sistemicamente importantes” ou, como se costuma dizer, instituições “grandes demais para falir” (STIGLITZ, 2009).

Como alternativa ao raciocínio acima, pode-se argumentar que o dever de precaução está mais adequadamente localizado no nível coletivo, ou seja, no nível político (JAMES, 2012; 2017). Retornamos a esta sugestão abaixo (na seção 5.1).

4.3.2 Microfinanças

Mesmo em tempos normais, as pessoas com renda ou riqueza muito baixa quase não têm acesso a serviços financeiros básicos. Os bancos comerciais têm pouco a ganhar em oferecendo serviços a eles; há um risco elevado de perdas em empréstimos (já que os pobres não têm garantias) e é caro administrar uma grande quantidade de empréstimos muito pequenos (ARMENDÁRIZ; MORDUCH, 2010). Além disso, provavelmente existem casos em que alguns agentes bancários discriminam grupos desfavorecidos, mesmo onde existe uma ampla proteção legal. Uma iniciativa que busca solucionar esses problemas é a das “microfinanças”, ou seja, a extensão dos serviços financeiros, como empréstimos e poupança, a pessoas pobres que de outra forma não seriam “bancarizadas”. A iniciativa começou em alguns dos países mais pobres do mundo, tais como Bangladesh e Índia.

As justificações oferecidas para as microfinanças são semelhantes às justificações oferecidas para o financiamento ao desenvolvimento. Uma justificação popular sustenta que as pessoas afluentes têm um dever de assistência para com os pobres, e as microfinanças são consideradas uma forma particularmente eficiente de aliviar a pobreza (YUNUS, 1998; 2007). Isso está correto? A julgar pelo crescente número de estudos empíricos de impacto, parece mais correto dizer que as microfinanças às vezes são úteis, mas outras vezes podem ser ineficazes ou ter efeitos colaterais negativos (HUDON; SANDBERG, 2013; ROODMAN, 2012). Outra justificativa sustenta que existe um direito humano básico à subsistência e que isso inclui o direito à poupança e ao crédito (HUDON, 2009; MEYER, 2018). Críticos, entretanto, argumentam que o marco dos direitos humanos não é um bom ajuste para os serviços financeiros que vêm tanto com benefícios quanto com desafios (GERSHMAN; MORDUCH, 2015; SORELL, 2015).

As microfinanças são claramente diferentes do financiamento ao desenvolvimento na medida em que envolvem as relações bancárias comerciais. Isto convoca ao conhecido debate político sobre o apoio amparado pelo Estado versus aquele baseado no mercado. Proponentes das microfinanças argumentam que os projetos tradicionais de desenvolvimento liderados pelo Estado têm sido muito rígidos e corruptos, enquanto as iniciativas baseadas no mercado são mais flexíveis e ajudam as pessoas a se ajudar (ARMENDÁRIZ; MORDUCH, 2010; YUNUS, 2007). De acordo com os críticos, porém, é o contrário: os mercados tenderão a gerar ganância e desigualdade, enquanto o desenvolvimento real é criado por investimentos em larga escala em educação e em infraestrutura (BATEMAN, 2010; WEBER, 2004).

Nos últimos anos, a indústria das microfinanças tem testemunhado diversos “escândalos éticos” que aparentemente atestam o risco de excessos de mercado. Relatórios indicam que as taxas de juros dos microcréditos são em média de 20-30% ao ano, podendo às vezes ultrapassar 100%, o que é muito superior às taxas para os mutuários não-pobres. Isto gera questões sobre usura (HUDON; ASHTA, 2013; ROSENBERG; GONZALEZ; NARAIN, 2009). No entanto, alguns sugerem uma defesa do “segundo melhor”, ou do último recurso, quando outras fontes de ajuda ou crédito mais barato não estão disponíveis (SANDBERG, 2012). As instituições de microfinanças também têm sido acusadas de usar técnicas de empréstimo coercitivo e práticas de recuperação forçada de valores emprestados (DICHTER; HARPER, 2007; PRIYADARSHEE; GHALIB 2012). Isto gera questões sobre a justificabilidade ética da atividade comercial dirigida aos desesperadamente pobres, pois clientes muito pobres podem não ter alternativa viável a negócios que são ao mesmo tempo injustos e exploradores (ARNOLD; VALENTIN, 2013; HUDON; SANDBERG, 2013).

4.3.3 Investimento socialmente responsável

Investimento socialmente responsável refere-se à prática crescente pela qual os agentes financeiros dão peso a considerações putativamente éticas, sociais ou ambientais nas decisões de investimento – por exemplo, decisões sobre quais títulos ou ações comprar ou vender ou sobre como se envolver com as empresas de sua carteira. Isso às vezes faz parte de uma filosofia de investimento estritamente voltada para o lucro, baseada no pressuposto de que empresas com desempenho social superior também têm desempenho financeiro superior (Richardson & Cragg 2010). Entretanto, mais comumente, essa escolha é percebida como uma alternativa ao investimento convencional. O argumento de fundo aqui é que os mecanismos de precificação do mercado, e os mercados financeiros em particular, parecem ser incapazes de promover níveis suficientes de responsabilidade social e ambiental nas empresas. Embora haja um amplo consenso social sobre os males do trabalho precarizado e da degradação ambiental, por exemplo, os principais investidores ainda estão financiando empresas que sustentam tais práticas injustificáveis. Portanto, há necessidade de um novo tipo de investidor com um sentido mais forte de responsabilidade social (SANDBERG, 2008; COWTON; SANDBERG, 2012).

A abordagem mais simples e comum entre esses investidores alternativos é evitar investimentos em empresas que são percebidas como sendo eticamente problemáticas. Essa abordagem é normalmente justificada a partir de uma ideia deontológica de que é

errado investir no erro de outra pessoa (IRVINE, 1987b; LANGTRY, 2002; LARMER, 1997). Há pelo menos três interpretações de tal “mácula” moral: (1) a ideia de que é errado, por si só, lucrar com os erros dos outros ou se beneficiar do sofrimento de outras pessoas; (2) a ideia de que é errado prejudicar outros, ou também facilitar o dano a outros; ou (3) a ideia de que há uma forma de erro direto ou simbólico envolvido em “apoiar moralmente” ou “aceitar” atividades erradas.

A perspectiva deontológica acima tem sido criticada por ser muito “preto no branco”. Por um lado, parece difícil encontrar qualquer oportunidade de investimento que seja completamente “pura” ou desprovida de possível mancha moral (KOLERS, 2001). Por outro, a relação entre o investidor e o investimento não é tão direta quanto se possa pensar. Na medida em que os investidores comprem e vendem ações no mercado de ações, eles não estão se envolvendo com as empresas na ponta, mas sim com outros investidores. A única forma de tais transações beneficiarem as empresas seria através de movimentos no preço das ações (que determina o chamado custo de capital das empresas), mas é extremamente improvável que um grupo de investidores éticos possa afetar significativamente esse preço. Afinal, a razão de ser das bolsas de valores é justamente criar mercados suficientemente líquidos para manter preços estáveis (HAIGH; HAZELTON, 2004; HUDSON, 2005). Em resposta, um deontologista poderia apelar para alguma noção de universalidade ou responsabilidade coletiva: talvez a pergunta certa a fazer não seja “o que acontece se *eu* fizer isto?” mas sim “o que acontece se *todos nós* fizermos isto?”. Entretanto, tais posições filosóficas mais complexas têm problemas próprios (ver também os verbetes sobre **consequencialismo de regras e responsabilidade coletiva** no site da SEP, em inglês).

Uma perspectiva rival na defesa do investimento socialmente responsável é a ideia (mais diretamente) consequencialista de que o dever do investidor para com a sociedade consiste em usar seus poderes financeiros para promover bens sociais positivos, como a justiça social e a sustentabilidade ambiental. Essa perspectiva é normalmente compreendida como preferindo práticas de investimento mais progressistas, pressionando, por exemplo, a administração a adotar políticas sociais mais ambiciosas e/ou buscando empresas tecnológicas ambientalmente amigáveis (MACKENZIE, 1997; SANDBERG, 2008). É claro, o lado negativo dessas práticas, que pode explicar por que elas são menos comuns no mercado, é que elas convidam a maiores riscos financeiros (SANDBERG, 2011). Permanece em aberto a questão de saber se o investimento socialmente responsável crescerá o suficiente para fazer dos mercados financeiros uma força de mudança social.

5. Filosofia Política

As discussões sobre a responsabilidade social das finanças são claramente derivadas da observação de que o sistema financeiro forma uma infraestrutura central das economias e sociedades modernas. Como observamos no início, é importante observar que o sistema contém tanto elementos privados (como bancos comerciais, seguradoras e fundos de investimento) quanto públicos (como bancos centrais e órgãos reguladores). Entretanto, questões relativas ao equilíbrio adequado entre esses elementos, especialmente o próprio papel e alcance do Estado, são perenemente recorrentes tanto nos debates populares quanto filosóficos.

O sistema financeiro e a provisão de dinheiro levantam de fato uma série de questões que o ligam às “grandes questões” da filosofia política: incluindo questões de democracia, justiça e legitimidade, tanto em nível nacional quanto global. As discussões em torno das finanças na filosofia política podem ser agrupadas em três grandes áreas: financeirização e democracia; finanças, dinheiro e justiça nacional; e finanças e justiça global. Discutiremos essas três áreas no que segue.

5.1 Financeirização e Democracia

Muitas das questões que a filosofia política levanta sobre finanças têm a ver com “financeirização”. O fenômeno da “financeirização”, que retrata o sistema econômico da perspectiva do crescente domínio do capital financeiro e dos sistemas de intermediação financeira (ERTÜRK *et al.*, 2008; DAVIS, 2011; ENGELEN *et al.*, 2011; PALLEY, 2013), tem um significado normativo potencialmente substancial em vários aspectos. Uma preocupação normativa é o crescimento potencial do poder político do setor financeiro, que pode ser visto como uma ameaça à política democrática.

Essas preocupações são, em sua quase totalidade, uma ampliação das preocupações mais conhecidas sobre o “poder estrutural” ou sobre “restrições estruturais” do capital, através de que os investidores capitalistas são capazes de reduzir a liberdade de ação dos governos democráticos, ameaçando “greves de investimento” quando suas opções políticas preferidas não são colocadas em prática (ver LINDBLOM, 1977; 1982; PRZEWORSKI; WALLERSTEIN, 1988; COHEN, 1989; BARRY, 2002; CHRISTIANO, 2010; 2012). Para tomar uma versão recente dessas preocupações, Stuart White argumenta que o compromisso republicano com a soberania popular está em tensão significativa com a

aceitação de um sistema econômico no qual importantes opções de investimento e, portanto, a direção do desenvolvimento da economia, estão sob o controle dos interesses financeiros (WHITE, 2011).

Em muitos desses debates, o problema latente parece ser o debate já conhecido entre aqueles que favorecem a coordenação social por mercados livres e, portanto, defendem limitações rígidas às atividades estatais, e aqueles que favorecem a política democrática e, portanto, defendem limitações rígidas aos mercados (sem negar que pode haver posições intermediárias). O sistema financeiro atual, entretanto, *não* descende apenas do mercado livre. No sistema financeiro que vemos atualmente, o princípio de que os indivíduos devem ser responsabilizados financeiramente por suas ações e que, portanto, serão “disciplinados” pelos mercados é, na melhor das hipóteses, fragmentado. Uma questão importante, discutida acima, é o problema dos bancos que são tão grandes e interligados que sua falência correria o risco de derrubar o sistema financeiro inteiro – eles podem prever que serão socorridos pelo dinheiro dos contribuintes, o que cria um enorme problema de “risco moral” (por exemplo, PISTOR 2013, 2017). Além disso, os sistemas jurídicos atuais têm dificuldade em impor responsabilidade por processos complexos de trabalho dividido, razão pela qual houve poucas responsabilizações jurídicas após a crise financeira de 2008 (por exemplo, REIFF, 2017).

A falta de responsabilização intensifica as preocupações com as relações de poder entre políticos democráticos e indivíduos ou corporações no campo financeiro. Uma questão é se podemos sequer aplicar nosso conceito padrão de democracia às sociedades que têm os tipos de sistemas financeiros que vemos hoje. Podemos nos perguntar se as sociedades que são altamente financeiramente financiadas podem ser verdadeiras democracias, ou se são mais propensas a serem “pós-democracias” (CROUCH, 2004). Por exemplo, Estados com altos níveis de dívida pública precisarão considerar a reação dos mercados financeiros em cada decisão política significativa (ver, por exemplo, STREECK, 2013 [2014]). Além disso, a sucessão de funcionários entre instituições financeiras privadas e autoridades supervisoras têm impacto sobre a capacidade dos funcionários públicos de responsabilizar os agentes financeiros. Isto é semelhante aos problemas de conflitos de interesse suscitados acima (ver seções 2 e 4.2.2). Se os contratos financeiros se tornam uma forma central, ou talvez mesmo a mais central, de relações sociais (LAZZARATO, 2012), o resultado pode ser uma incompatibilidade, independentemente das suas posições financeiras, com a igualdade dos cidadãos, que é a base de uma sociedade democrática.

Enquanto as finanças, no decorrer de longos períodos da história, têm sido reguladas de forma bastante rigorosa, tem havido uma tendência inversa para a

desregulamentação desde aproximadamente os anos 70. Após a crise financeira de 2008, houve muitos apelos para um retorno da regulamentação. As propostas incluem requerimentos de capital mais elevados nos bancos (ADMATI; HELLWIG, 2013), um retorno à separação entre a atividade bancária (que provê crédito e depósitos) e as finanças especulativas, como tinha sido o caso, nos EUA, durante o período em que a *Glass-Steagall Act* estava em vigor (KAY, 2015), ou um imposto sobre transações financeiras (WOLLNER, 2014). No entanto, como o sistema financeiro é um sistema global, uma questão controversa é se as medidas regulatórias de um único país teriam algum outro efeito além da fuga de capitais.

5.2 Finanças, Dinheiro e Justiça Nacional

Quando se trata de justiça social nacional, a questão central relativa ao sistema financeiro diz respeito às formas pelas quais a realização da justiça pode ser auxiliada ou dificultada pela forma como o sistema financeiro está organizado.

Uma primeira questão, já abordada na discussão sobre microfinanças acima (seção 4.3.2), diz respeito ao status dos cidadãos como participantes dos mercados financeiros. Todos eles deveriam ter direito a certos serviços financeiros, como uma conta bancária ou certas formas de empréstimos, porque o crédito deve ser visto como um bem primário nas economias capitalistas (veja, por exemplo, HUDON, 2009; SORELL, 2015; MEYER, 2018)? Esta não é uma questão apenas para países muito pobres, mas também para países mais ricos e com alta desigualdade econômica, onde se torna uma questão de justiça interna. Em alguns países todos os residentes têm o direito de abrir uma conta bancária básica (ver a página na internet sobre contas bancárias na União Europeia, em Outros Recursos da Internet nas referências). Em outros, não é este o caso. Tem-se argumentado que não ter acesso a serviços financeiros básicos cria injustiça, porque leva os indivíduos mais pobres a uma economia baseada em papel-moeda na qual eles são mais vulneráveis a emprestadores exploradores, e na qual é mais difícil acumular poupança (por exemplo, BARADARAN, 2015). Assim, tem-se sugerido regulamentar mais estritamente os serviços bancários voltados para clientes individuais (por exemplo, HERZOG, 2017a), considerar várias formas de alívio da dívida das famílias (PERSAD, 2018), ou oferecer um serviço bancário público, por exemplo, administrado pelos correios, que ofereça serviços básicos a custos acessíveis (BARADARAN, 2015).

Em segundo lugar, a financeirização também pode ter efeitos mais diretos sobre a desigualdade socioeconômica. Aqueles com posições gerenciais dentro do setor financeiro

estão desproporcionalmente representados entre os primeiros colocados da distribuição de renda, e assim o crescimento da desigualdade pode ser explicado em parte pelo próprio crescimento do setor financeiro (PIKETTY 2014). Também pode haver um efeito sobre as normas sociais, em que as normas “hiper-meritocráticas” do setor financeiro têm desempenhado um papel no aumento da tolerância social à desigualdade na sociedade em geral (PIKETTY 2014, p. 265; ver também O’NEILL 2017). Como Dietsch *et al.* destacam, o processo de crescente financeirização das economias das sociedades industriais avançadas tem sido incentivado pelas ações dos bancos centrais nas últimas décadas e, assim, a questão da financeirização também está intimamente ligada às questões relativas à justiça e à legitimidade dos bancos centrais e da política monetária (DIETSCH; CLAVEAU; FONTAN, 2018; ver também JACOBS; KING, 2016).

Em terceiro lugar, muitos debates sobre a relação entre a justiça distributiva e o sistema financeiro giram em torno do mercado de hipotecas, pois, para muitos indivíduos, uma casa é o único grande bem para o qual eles precisam contrair um empréstimo, sendo suas hipotecas o principal ponto de interação com o sistema financeiro. Isto significa que a questão de quem tem acesso ao crédito hipotecário e a que preço pode ter um grande impacto na distribuição geral da renda e da riqueza. Além disso, essa questão possui um impacto sobre a forma como os riscos financeiros são distribuídos na sociedade. Indivíduos altamente endividados são mais vulneráveis quando se trata de altos e baixos, seja em suas vidas pessoais (por exemplo, doença, perda de emprego, divórcio) ou na economia como um todo (por exemplo, quedas nas atividades econômicas) (MIAN; SUFI, 2014). O perigo, no caso, é que as desigualdades existentes – que muitas teorias de justiça descreveriam como injustas – são reforçadas (HERZOG, 2017a).

Nesse ponto, porém, surge uma questão sobre a divisão institucional do trabalho: quais objetivos de justiça distributiva devem ser alcançados dentro dos mercados – e especificamente, dentro dos mercados financeiros – e quais devem ser alcançados por outros meios, por exemplo, por meio de tributação e da redistribuição? Esta última tem sido a abordagem padrão utilizada por muitos sistemas de bem-estar social: a ideia é deixar os mercados seguirem seu curso e, em seguida, alcançar os padrões desejados de distribuição por meio de tributação e da redistribuição. Permanecer dentro desse paradigma cria questões sobre se o setor financeiro deve ser tributado mais fortemente. Em contraste, a abordagem da “pré-distribuição” (HACKER 2011, O’NEILL & WILLIAMSON 2012) ou o que a Dietsch chama de “redistribuição como processo” (2010), é desenhar as regras do jogo econômico de tal forma que elas contribuam para gerar um padrão distributivo concebido como justo. Isso poderia, por exemplo, significar regular os serviços bancários e

os mercados de crédito de forma a reduzir a desigualdade, por exemplo, através da imposição de regras aos credores e bancos, para que os indivíduos pobres sejam protegidos de cair em uma espiral de dívidas cada vez maiores. Uma visão mais radical poderia ser ver os problemas financeiros enfrentados por tais indivíduos como sendo causados por injustiças estruturais mais gerais, cuja solução não requer necessariamente intervenções com a indústria financeira, mas sim políticas redistributivas (ou pré-distributivas) mais gerais.

Criação de dinheiro: outra abordagem teórica alternativa integra as preocupações distributivas à política *monetária*, ou seja, quando se trata da criação de moeda. Até o momento, os bancos centrais têm se concentrado na estabilidade das moedas e, em alguns casos, nos níveis de emprego. Esse enfoque técnico, aliado ao risco de que os políticos possam abusar da política monetária para tentar impulsionar a economia antes das eleições, tem sido utilizado em argumentos para colocar o controle da oferta de moeda nas mãos de especialistas técnicos, retirando da política democrática a responsabilidade sobre política monetária. No entanto, após a crise financeira de 2008, muitos bancos centrais utilizaram medidas não convencionais, como a flexibilização quantitativa, que teve efeitos fortemente regressivos, favorecendo os donos de ações ou de bens imóveis (FONTAN et al., 2016; DIETSCH, 2017). Os bancos, ainda, não levaram em conta outros objetivos sociais, como o financiamento da energia verde. Isto gera novas questões de justiça: tais medidas são justificadas se seu objetivo declarado é tirar a economia de uma crise, o que presumivelmente também ajuda indivíduos desfavorecidos (HALDANE, 2014)? Outras medidas, como o “dinheiro de helicóptero”, que seria distribuído a todos os cidadãos – teriam sido uma alternativa melhor? E se tais medidas forem usadas, ainda é apropriado pensar em bancos centrais como instituições nas quais nada mais é necessário além de conhecimento técnico, ou deveria haver alguma forma de prestação de contas à sociedade? (FONTAN; CLAVEAU; DIETSCH, 2016; DIETSCH, 2017; RILES, 2018)⁴.

Já discutimos a questão geral do status ontológico do dinheiro (seção 1.1 acima). No entanto, há também questões significativas na filosofia política quanto à questão de onde e por que tipo de instituição a oferta de dinheiro deve ser controlada. Um fator complicador aqui é a extensa discordância sobre a base institucional da criação da moeda, conforme descrito acima. Uma vertente da teoria do crédito enfatiza que, no mundo atual, a criação de dinheiro é um processo no qual os bancos comerciais desempenham um papel significativo. Esses bancos, de fato, criam dinheiro quando fazem novos empréstimos a

⁴ Podem ser levantadas questões adicionais sobre finanças e justiça de gênero. Veja, por exemplo, para diferentes aspectos do tema, Jaggar (2002), Russel e Villers (2017) ou Thorgeirsdottir (2015).

clientes individuais ou empresariais (ver MCLEAY; RADIA; THOMAS, 2014; ver também PALLEY, 1996; RYAN-COLLINS et al., 2012; WERNER, 2014a,b). James Tobin refere-se ao dinheiro criado pelo banco comercial, em uma imagem evocativa (talvez datada) do “dinheiro da caneta-tinteiro”, ou seja, dinheiro criado com o manuseio da caneta-tinteiro do gerente do banco (TOBIN, 1963).

A relação entre os bancos comerciais privados e o banco central é, entretanto, complicada, de tal forma que é melhor pensarmos na criação de dinheiro como um assunto envolvendo uma espécie de parceria público-privada híbrida. Hockett e Omarova referem-se a essa relação como constituindo uma “franquia financeira”, com os bancos privados recebendo em regime de “franquia” os poderes criadores de dinheiro da autoridade monetária soberana, enquanto van 't Klooster descreve essa relação entre o público e o privado como formando uma “constituição monetária híbrida” (HOCKETT; OMAROVA, 2017; VAN 'T KLOOSTER, 2017; ver também BELL, 2001). É verdade que neste sistema monetário híbrido público-privado bancos comerciais privados criam dinheiro, mas o fazem de uma forma que envolve a regulação sujeita à autoridade do banco central dentro de cada jurisdição monetária, sendo que o banco central também atua como “emprestador de última instância” (BAGEHOT, 1873) quando o empréstimo interbancário se esgota⁵.

Quando a curiosa natureza público-privada da criação de dinheiro é enfocada, não é surpreendente que se apresentem defesas de um afastamento desta constituição monetária híbrida, seja na direção de uma opção totalmente pública, seja de um sistema totalmente privado de criação de dinheiro.

Defensores de uma atividade bancária totalmente pública concebem um sistema em que os bancos privados são destituídos de sua autoridade para criar dinheiro e em que, no lugar, a oferta de dinheiro seja controlada diretamente pelo governo ou por alguma outra agência estatal; por exemplo, pelo banco central emprestando diretamente a empresas e famílias. Tal posição pode ser defendida por uma série de razões normativas: que uma opção pública permitiria maior estabilidade financeira, que um sistema totalmente público de criação de dinheiro permitiria uma transmissão mais suave das decisões democráticas relativas à governança econômica; ou simplesmente por causa das consequências de tal sistema com relação à desigualdade socioeconômica e à sustentabilidade ambiental (ver JACKSON; DYSON, 2012; WOLF, 2014a,b; LAINÀ, 2015; DYSON; HODGSON; VAN

⁵ Ou, para ser mais preciso: como Mehrling (2011) descreve, hoje bancos centrais são, na verdade, “negociadores de última instância”, porque o que ocorre entre bancos e bancos centrais não são empréstimos, mas negócios do mercado de dinheiro.

LERVEN, 2016a,b; INGHAM; COUTTS; KONZELMANN, 2016; DOW, 2016; para comentários e críticas ver GOODHART; JENSEN, 2015; FONTANA; SAWYER, 2016).

Ainda que de forma bastante contrastante, vários autores libertários defenderam a ideia de que o banco central não deveria ter nenhum papel na criação de dinheiro, sendo a oferta de dinheiro inteiramente uma questão de fornecedores privados (e com os consumidores de dinheiro capazes de escolher entre diferentes fornecedores rivais), sob um sistema de “banco livre” (por exemplo, SIMONS, 1936; FRIEDMAN, 1962; VON HAYEK, 1978; SELGIN, 1988). A defesa da criação do dinheiro privado tem recebido um estímulo mais recente com a ascensão do *Bitcoin* e de outras criptomoedas, com alguns dos defensores do *Bitcoin* desenvolvendo argumentos libertários similares aos oferecidos por Hayek e Selgin (ver GOLUMBIA, 2016).

5.3 Finanças e Justiça Global

Finalmente, várias questões relacionam-se a questionamentos sobre finanças e sobre justiça global. O debate sobre justiça global (ver também o verbete sobre **justiça global** no site da SEP, em inglês) considerou os prós e os contras das abordagens “estatista” e “cosmopolita”, ou seja, abordagens à justiça que se concentrariam no Estado-nação (talvez com alguns deveres adicionais de beneficência para com os pobres globais) ou na escala global. O sistema financeiro é um dos sistemas de interação social mais globalizados que existem atualmente, e os envolvimento globais são difíceis de negar (por exemplo, VALENTINI, 2011, p. 195-8). A questão, portanto, é se essa atuação cria deveres de justiça no sistema financeiro e, em caso afirmativo, se o sistema financeiro cumpre esses deveres, ou seja, se contribui para tornar o mundo mais justo globalmente, ou se tende na direção oposta (ou se é neutro).

Existem várias instituições, especialmente o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional (FMI), que constituem uma ordem global rudimentar de finanças. Muitos países, especialmente os mais pobres, não podem, de forma razoável, se recusar a seguir as regras estabelecidas por essas instituições (por exemplo, HASSOUN, 2012; KRISHNAMURTHY, 2014). Portanto, pode parecer uma demanda de justiça que essas instituições sejam governadas de forma a representar os interesses de todos os países. Contudo, devido às dependências de trajetória históricas e à grande parte do seu orçamento advir de países ocidentais, as estruturas de governança são fortemente tendenciosas em favor desses países (por exemplo, os EUA podem vetar todas as decisões importantes no

FMI). Miller (2010, p. 134-41) descreveu esta situação como “regência financeira indireta” por parte dos EUA.

Uma questão que merece destaque neste contexto é o fato de que o Dólar estadunidense e, em menor grau, o Euro, funcionam como moedas globais *de fato*, com grande parte do comércio global sendo realizado nestas moedas (por exemplo, MEHRLING, 2011; EICHENGREEN, 2011). Isso permite que os países emissores dessas moedas tenham um déficit na balança corrente, o que equivale a uma redistribuição dos países mais pobres para os mais ricos, a qual pode gerar um direito à compensação (REDDY, 2005, p. 224-5). Este fato também gera questões sobre a distribuição do poder na esfera global, que tem sido muitas vezes criticada como favorecendo os países ocidentais (por exemplo, GULATI, 1980; UNITED NATIONS, 2009). Entretanto, os mercados financeiros globais servem não apenas para financiar o comércio de bens e serviços; há também questões sobre flutuações nesses mercados que resultam exclusivamente de especulações (ver também a seção 1.4.3, acima). Tais flutuações podem prejudicar desproporcionalmente os países mais pobres, que são mais vulneráveis a movimentos de capital ou a mudanças rápidas nos preços das mercadorias. Assim, uma velha proposta que foi recentemente reavivada e defendida sob uma perspectiva de justiça global é a de um “imposto Tobin” (Tobin, 1978), que tributaria as transações financeiras e reduziria a volatilidade nos mercados financeiros internacionais (REDDY, 2005; WOLLNER, 2014).

Uma segunda característica da atual ordem global que tem sido criticada sob uma perspectiva de justiça é o “privilégio do empréstimo”. Como descreve Pogge (por exemplo, 2008, cap. 4), governos de países podem tomar empréstimos nos mercados financeiros internacionais, não importa se têm legitimidade democrática ou não. Isso significa que governos ilegítimos podem se financiar contraindo dívidas que as futuras gerações de cidadãos terão de pagar.

A dívida pública gera uma série de questões que estão relacionadas à justiça global. Normalmente, os contratos em que se baseiam são considerados absolutamente vinculantes (por exemplo, SUTTLE, 2016), o que pode ameaçar a soberania nacional (DIETSCH, 2011). Isto se aplica em particular ao que tem sido chamado de dívida “odiosa” (SACK, 1927; HOWSE, 2007; DIMITRIU, 2015; KING, 2016): casos em que agentes do Estado assinam contratos de dívida para enriquecerem e os credores estão cientes deste fato. Tais casos têm estado no centro dos apelos pelo perdão dos débitos das nações endividadadas. No momento, não há regras internacionais vinculantes para lidar com a falência de Estados soberanos, e os países em dificuldades financeiras não têm a possibilidade sistemática de se fazerem ouvidas, o que é problemático do ponto de vista da

justiça (por exemplo, PALLEY, 2003; REDDY, 2005, p. 26-33; HERMAN, 2007; BARRY; TOMITOVA, 2007; WOLLNER, 2018). O FMI, que frequentemente apoia países na reestruturação da dívida pública, tem geralmente condicionado esse apoio a certos requisitos de rearranjo das estruturas econômicas de um país (para uma discussão sobre a permissibilidade de tais práticas ver BARRY, 2011).

Finalmente, e talvez o que mais importante, a questão da regulação financeira tem uma dimensão global no sentido de que o capital é móvel através das fronteiras nacionais, criando as ameaças à democracia descritas acima. Esse fato torna difícil para os países, especialmente os menores, pôr em prática de forma individual regulamentações financeiras mais rígidas que seriam necessárias sob uma perspectiva de justiça. Assim como em muitas outras questões de justiça global (veja, por exemplo, DIETSCH, 2015 sobre tributação), parece que vemos uma falha de coordenação entre países, o que leva a uma “guerra” fiscal. Tornar as instituições financeiras globais mais justas, portanto, provavelmente exigirá níveis significativos de cooperação internacional.

Referências

ABREU, D.; BRUNNERMEIER, M. K. Bubbles and Crashes. **Econometrica**, v. 71, n. 1, p. 173–204, 2003. DOI: <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00393>.

ADMATI, A.; HELLWIG, M. **The Bankers’ New Clothes: what’s Wrong with Banking and What to Do about It**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2013.

ANGEL, J. J.; MCCABE, D. M. The Ethics of Speculation. **Journal of Business Ethics**, v. 90, p. 277–286, 2009. Supl. 3. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0421-5>.

AQUINAS, T. **Summa Theologica**: translated by Fathers of the English Dominican Province. Westminster, MD: Christian Classics, 1981. 5 v.

ARISTOTLE. **Politics, in The Complete Works of Aristotle**. Princeton: Princeton University Press, 1984.

ARMENDÁRIZ, B.; MORDUCH, J. **The Economics of Microfinance**. 2nd. ed. Cambridge, MA: The MIT Press, 2010.

ARNOLD, D. G.; VALENTIN, A. Corporate Social Responsibility at the Base of the Pyramid. **Journal of Business Research**, v. 66, n. 10, p. 1904–191, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.02.012>.

AUSTIN, J.L. **How to Do Things with Words**. Oxford: Oxford University Press, 1962.

AYUB, M. **Understanding Islamic Finance**. Chichester: John Wiley & Sons, 2007.

BAGEHOT, W. **Lombard Street: A Description of the Money Market**. New York: Wiley Investment Classics, 1873 [1999].

BARADARAN, M. **How the Other Half Banks: Exclusion, Exploitation, and the Threat to Democracy**, Cambridge, MA: Harvard University Press, 2015.

BARRY, B. Capitalists Rule Ok? Some Puzzles About Power. **Politics, Philosophy & Economics**, v. 1, n. 2, p. 155–184, June 2002. DOI: <https://doi.org/10.1177/1470594X02001002001>.

BARRY, C. Human Rights Conditionality in Sovereign Debt Relief. **Journal of Political Philosophy**, v. 19, n. 3, p. 282–305, 2011. DOI: 10.1111/j.1467-9760.2011.00395.x.

BARRY, C.; TOMITOVA, L. Fairness in Sovereign Debt. **Ethics & International Affairs**, v. 21, n. S1, p. 41–79, 2007. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1747-7093.2007.00084.x>.

BATEMAN, M. **Why Doesn't Microfinance Work?** London: Zed Books, 2010.

BELL, S. The Role of the State and the Hierarchy of Money. **Cambridge Journal of Economics**, v. 25, n. 2, p. 149–163, Mar. 2001. DOI: <https://doi.org/10.1093/cje/25.2.149>.

BENTHAM, J. **Defence of Usury**. London: Payne and Foss, 1787.

BERTOLOTTI, T.; MAGNANI, L. Contemporary Finance as a Critical Cognitive Niche: An Epistemological Outlook on the Uncertain Effects of Contrasting Uncertainty. **Studies in Applied Philosophy, Epistemology and Rational Ethics**, v. 34, n. 2, p. 129–150, 2017. DOI: 10.1007/978-3-319-49872-0_8.

BIRNIE, Arthur. **The History and Ethics of Interest**. London: William Hodge & Company, 1952.

BOATRIGHT, J. R. (ed.). **Finance Ethics: Critical Issues in Theory and Practice**. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2010.

BOATRIGHT, J. R. **Ethics in Finance**. 3rd ed. Chichester: John Wiley & Sons, 2014.

BOGLE, J. C. **The Clash of Cultures: Investment vs. Speculation**. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2012.

BORNA, S. ; LOWRY, J. Gambling and Speculation. **Journal of Business Ethics**, v. 6, n. 3, p. 219–224, 1987. DOI: 10.1007/BF00382867.

BOWIE, N. E. **Business Ethics: A Kantian Perspective**, Oxford: Blackwell, 1999.

BRAV, A.; HEATON, J.B.; ROSENBERG, A. The Rational-Behavioral Debate in Financial Economics. **Journal of Economic Methodology**, v. 11, n. 4, p. 393–409, Dec. 2004. DOI: 10.1080/1350178042000177978.

BRUNNERMEIER, M. K.; OEHMKE, M. Bubbles, Financial Crises, and Systemic Risk. **Handbook of the Economics of Finance**, Amsterdam, v. 2, pt. B, p. 1221–1288, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1016/B978-0-44-459406-8.00018-4>.

CETINA, K. K.; PREDA, A. (ed.). **The Oxford Handbook of the Sociology of Finance**. Oxford: Oxford University Press, 2012. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199590162.001.0001.

CHRISTIANO, T. Money and Politics. **The Oxford Handbook of Political Philosophy**, Oxford, p. 241–257, June 2012. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780195376692.013.0013.

CHRISTIANO, T. The Uneasy Relationship between Democracy and Capital. **Social Philosophy and Policy**, v. 27, n. 1, p. 195–217, Jan. 2010. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0265052509990082>.

COHEN, J. The Economic Basis of Deliberative Democracy. **Social Philosophy and Policy**, v. 6, n. 2, p. 25–50, Jan. 1989. DOI: 10.1017/S0265052500000625.

COLLIER, C. W. An Inefficient Truth. **Critical Review**, v. 23, n. 1–2, p. 29–71, June 2011. DOI: <https://doi.org/10.1080/08913811.2011.574469>.

COWTON, C. J.; SANDBERG, J. Socially Responsible Investment. **Encyclopedia of Applied Ethics**, San Diego, n. 2, p. 142–151, 2012. DOI: 10.1016/B978-0-12-373932-2.00086-7.

CROUCH, C. **Post-Democracy**. Cambridge: Polity, 2004.

DALLAS, L. L. Short-Termism, the Financial Crisis, and Corporate Governance. **Journal of Corporation Law**, v. 37, p. 265–364, 2012.

DAVIS, G. F. **Managed by the Markets. How Finance Re-Shaped America**. New York: Oxford University Press, 2011.

DE BRUIN, B. Epistemic Integrity in Accounting: Accountants as Justifiers in Joint Epistemic Agents. **Business & Professional Ethics Journal**, v. 32, n. 1/2, p. 109–130, Spring, 2013. DOI: <https://doi.org/10.5840/bpej2013321/25>.

DE BRUIN, B. Epistemically Virtuous Risk Management: Financial Due Diligence and Uncovering the Madoff Fraud. **Business Ethics and Risk Management**, Dordrecht, p. 27–42, Springer 2014a. DOI:10.1007/978-94-007-7441-4_3.

DE BRUIN, B. **Ethics and the Global Financial Crisis: why Incompetence is Worse than Greed**. Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

DE BRUIN, B. Ethics Management in Banking and Finance. **Capital Failure: Rebuilding Trust in Financial Services**, Oxford, 255–276, 2014b. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780198712220.003.0012.

DE BRUIN, B. Information as a Condition of Justice in Financial Markets: The Regulation of Credit-Rating Agencies. In: HERZOG, L. **Just Financial Markets?** Finance in a Just Society, Oxford: Oxford Scholarship Online, 2017b. p. 250–270. DOI: 10.1093/oso/9780198755661.003.0011.

DE BRUIN, B. Moral Responsibility for Large-Scale Events: The Difference between Climate Change and Economic Crises. **Midwest Studies in Philosophy**, v. 42, n. 1, p. 191–212, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1111/misp.12090>.

DE BRUIN, B. Pledging Integrity: Oaths as Forms of Business Management. **Journal of Business Ethics**, v. 136, n. 1, p. 23–42, 2016. DOI: 10.1007/s10551-014-2504-1.

DE BRUIN, B.; WALTER, C. Research Habits in Financial Modelling: The Case of Non-normativity of Market Returns in the 1970s and the 1980s. In: IPPOLITI, E.; PING, C. **Methods and Finance: a Unifying View on Finance, Mathematics and Philosophy**. [S. l.]: Springer, 2017. p. 73–93. DOI: 10.1007/978-3-319-49872-0_5.

Dichter, T. W.; HARPER, M. (ed.). **What's Wrong with Microfinance?** Rugby: Practical Action Publishing, 2007.

DIETSCH, P. **Catching Capital: The Ethics of Tax Competition**. New York: Oxford University Press, 2015. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780190251512.001.0001.

DIETSCH, P. Normative Dimensions of Central Banking: How the Guardians of Financial Markets Affect Justice. In: HERZOG, L. **Just Financial Markets?** Finance in a Just Society. Oxford: Oxford Scholarship Online, 2017b. p. 231–249. DOI: 10.1093/oso/9780198755661.003.0010.

DIETSCH, P. Rethinking Sovereignty in International Fiscal Policy. **Review of International Studies**, v. 37, n. 5, p. 2107–2120, Dec. 2011. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0260210511000349>.

DIETSCH, P. The Market, Competition, and Equality. **Politics, Philosophy & Economics**, v. 9, n. 2, p. 213–244, Apr. 2010. DOI: <https://doi.org/10.1177/1470594X09359148>.

DIETSCH, P.; CLAVEAU, F.; FONTAN, C. **Do Central Banks Serve the People?** Oxford: Polity Press, 2018.

DILWORTH, J. B. The Ethical Importance of Conflicts of Interest: Accounting and Finance Examples. **Business & Professional Ethics Journal**, v. 13, n. 1, p. 25–40, 1994.

DIMITRIU, C. Odious Debts: A Moral Account. **Jurisprudence**, v. 6, n. 3, p. 470–491, Aug. 2015. DOI: <https://doi.org/10.1080/20403313.2015.1065646>.

Douglas, A. X. **The Philosophy of Debt**. New York: Routledge, 2016.

DOW, Sheila. The Political Economy of Monetary Reform. **Cambridge Journal of Economics**, v. 40, n. 5, p. 1363–1376, Sept. 2016. DOI: <https://doi.org/10.1093/cje/bew013>.

DUSKA, Ronald F.; CLARKE, J. J. Ethical Issues in Financial Services. In: BOWIE, N. E. (ed.). **The Blackwell Guide to Business Ethics**. Oxford: Blackwell, 2002. p. 206–224.

DYSON, B.; HODGSON, G.; VAN LERVEN, F. A Response to Critiques of 'Full Reserve Banking'. **Cambridge Journal of Economics**, v. 40, n. 5, p. 1351–1361, Sept. 2016b. DOI: <https://doi.org/10.1093/cje/bew036>.

DYSON, B.; HODGSON, G.; VAN LERVEN, F. **Sovereign money**: an Introduction. London: Positive Money, 2016a.

EGIDI, M. The Economics of Wishful Thinking and the Adventures of Rationality. **Mind and Society**, v. 13, n. 1, p. 9–27, 2014. DOI: 10.1007/s11299-014-0146-8.

EICHENGREEN, B. J. **Exorbitant Privilege**: The Rise and the Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System. Oxford: Oxford University Press, 2011.

ENGELN, E.; ERTÜRK, I.; FROUD, J.; JOHAL, S.; LEAVER, A.; MORAN, M.; NILSSON, A.; WILLIAMS, K. **After the Great Complacency: Financial Crisis and the Politics of Reform**. Oxford: Oxford University Press, 2011. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780199589081.001.0001.

ENGELN, Peter-Jan; VAN LIEDEKERKE, L. Insider Trading. In: BOATRIGHT, J. R. **Finance Ethics**: Critical Issues in Theory and Practice. [S. l.]: Wiley, 2010. p. 199–221. DOI: 10.1002/9781118266298.ch11.

ERTÜRK, I.; FROUD, J.; JOHAL, S.; LEAVER, A.; WILLIAMS, K. (ed.). **Financialization at Work**: Key Texts and Commentary. London: Routledge, 2008.

FABOZZI, F. J. **The Handbook of Financial Instruments**. Hoboken: Wiley, 2002.

FARMER, J. D.; GEANAKOPOLOS, J. The Virtues and Vices of Equilibrium and the Future of Financial Economics. **Complexity**, v. 14, n. 3, p. 11–38, 2009. DOI: <https://doi.org/10.1002/cplx.20261>.

FERGUSON, N. **The Ascent of Money**: A Financial History of the World. London: Penguin, 2008.

FLEW, A. The Profit Motive. **Ethics**, v. 86, n. 4, p. 312–322, 1976. DOI: <https://doi.org/10.1086/292007>.

FONTAN, C.; CLAVEAU, F.; DIETSCH, P. Central Banking and Inequalities: Taking off the Blinders. **Politics, Philosophy & Economics**, v. 15, n. 4, p. 319–357, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1177/1470594X16651056>.

FONTANA, G.; SAWYER, M. Full Reserve Banking: More 'Cranks' Than 'Brave Heretics'. **Cambridge Journal of Economics**, v. 40, n. 5, p. 1333–1350, Sept. 2016. DOI: <https://doi.org/10.1093/cje/bew016>.

FRIEDMAN, M. Should There Be an Independent Monetary Authority? In: Leland B. Yeager (ed.). **In Search of a Monetary Constitution**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1962. p. 219–43.

FRYDMAN, R. GOLDBERG, M. D. Fallibility in Formal Macroeconomics and Finance Theory. **Journal of Economic Methodology**, v. 20, n. 4, p. 386–396, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1080/1350178X.2013.859425>.

GERSHMAN, J.; MORDUCH, J. Credit Is Not a Right. In: SORELL, T.; CABRERA, L. (ed.) **Microfinance, Rights and Global Justice**. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. p. 14–26. DOI: 10.1017/CBO9781316275634.002.

GOLUMBIA, D. **The Politics of Bitcoin**: Software as Right-Wing Extremism. Minneapolis, University of Minnesota Press, 2016.

GOODHART, C. A. E.; JENSEN, M. A. Currency School versus Banking School: an Ongoing Confrontation. **Economic Thought**, v. 4, n. 2, p. 20–31, 2015.

GRAAFLAND, J. J. Calvin's Restrictions on Interest: Guidelines for the Credit Crisis. **Journal of Business Ethics**, v. 96, n. 2, p. 233–248, 2010. DOI: 10.1007/s10551-010-0462-9.

GRAAFLAND, J. J.; VEN, B. W. V. de. The Credit Crisis and the Moral Responsibility of Professionals in Finance. **Journal of Business Ethics**, v. 103, n. 4, p. 605–619, 2011. DOI: 10.1007/s10551-011-0883-0.

GRAEBER, D. **Debt**: The First 5000 Years. New York: Melville House, 2011.

GULATI, I. **International Monetary Development and the Third World**: A Proposal to Redress the Balance. New Dehli: Orient Longman, 1980.

HACKER, J. S. The Institutional Foundations of Middle-Class Democracy. **Policy Network Briefs**, May, 2011. Disponível em: https://web.archive.org/web/20181116113848/http://www.policy-network.net/pno_detail.aspx?ID=3998. Acesso em: 28 fev. 2022.

HAIGH, M.; HAZELTON, J. Financial Markets: A Tool for Social Responsibility? **Journal of Business Ethics**, v. 52, n. 1, p. 59–71, 2004. DOI: 10.1023/B:BUSI.0000033107.22587.0b.

HALDANE, A. G. **Unfair Shares**: Remarks given at the Bristol Festival of Ideas. [S. l.]: Bank of England, May 2014. Disponível em: <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/speech/2014/unfair-shares>. Acesso em: 28 fev. 2022.

HASSOUN, N. **Globalization and Global Justice**: Shrinking Distances, Expanding Obligations. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511845802>.

HAWLEY, J. P.; HOEPNER, A. G. F.; JOHNSON, K. L.; SANDBERG, J.; WAITZER, E. J. (ed.). **Cambridge Handbook of Institutional Investment and Fiduciary Duty**. Cambridge: Cambridge University Press, 2014. DOI: 10.1017/CBO9781139565516.

HEACOCK, M. V.; HILL, K. P.; ANDERSON, S. C. Churning: An Ethical Issue in Finance. **Business and Professional Ethics Journal**, v. 6, n. 1, p. 3–17, 1987.

HENDRY, J. **Ethics and Finance: An Introduction**. Cambridge: Cambridge University Press, 2013. DOI: 10.1017/CBO9781139162494.

HERMAN, B. The Players and the Game of Sovereign Debt. **Ethics & International Affairs**, n. 21, n. S1, p. 9–39, 2007. DOI: 10.1111/j.1747-7093.2007.00083.x.

HERZOG, L. (ed.). **Just Financial Markets?** Finance in a Just Society. Oxford: Oxford University Press, 2017b. DOI: doi:10.1093/oso/9780198755661.001.0001.

HERZOG, L. Professional Ethics in Banking and the Logic of 'Integrated Situations': Aligning Responsibilities, Recognition, and Incentives. **Journal of Business Ethics**, 12 May 2017. DOI: 10.1007/s10551-017-3562-y.

HERZOG, L. What Could be Wrong with a Mortgage? Private Debt Markets from a Perspective of Structural Injustice. **Journal of Political Philosophy**, v. 25, n. 4, p. 411–434, 2017a. DOI: <https://doi.org/10.1111/jopp.12107>.

HINDRIKS, F. False Models as Explanatory Engines. **Philosophy of the Social Sciences**, v. 38, n. 3, p. 334–360, Sept. 2008. DOI: <https://doi.org/10.1177/0048393108319414>.

HOCKETT, R. C.; OMAROVA, S. T. The Finance Franchise. **Cornell Law Review**, v. 102, p. 1143–1218, 2017. DOI: 10.2139/ssrn.2820176.

HOWSE, R. The Concept of Odious Debt in Public International Law. **UNCTAD Discussion Papers**, v. 185, July, 2007. Disponível em: <https://ideas.repec.org/p/unc/dispap/185.html>. Acesso em: 28 fev. 2022.

HUDON, M. Should Access to Credit Be a Right? **Journal of Business Ethics**, v. 84, n. 1, p. 17–28, 2009. DOI: 10.1007/s10551-008-9670-y.

HUDON, M.; ASHTA, A. Fairness and Microcredit Interest Rates: from Rawlsian Principles of Justice to the Distribution of the Bargaining Range. **Business Ethics: A European Review**, v. 22, n. 3, p. 277–291, 2013. DOI: 10.1111/beer.12026.

HUDON, M.; SANDBERG, J. The Ethical Crisis in Microfinance: Issues, Findings, and Implications. **Business Ethics Quarterly**, v. 23, n. 4, p. 561–589, Oct. 2013. DOI: 10.5840/beq201323440.

HUDSON, R. Ethical Investing: Ethical Investors and Managers. **Business Ethics Quarterly**, v. 15, n. 4, p. 641–657, 2005. DOI: 10.5840/beq200515445.

INGHAM, G. **The Nature of Money**. Cambridge: Polity Press, 2004.

INGHAM, G.; COUTTS, K.; KONZELMANN, S. Introduction: 'Cranks' and 'Brave Heretics': Rethinking Money and Banking after the Great Financial Crisis. **Cambridge**

Journal of Economics, v. 40, n. 5, p. 1247–1257, Sept. 2016. DOI: doi:10.1093/cje/bew040.

INNES, A. M. The Credit Theory of Money. **Banking Law Journal**, v. 31, p. 151–168, 2 Feb. 1914.

INNES, A. M. What is Money? **Banking Law Journal**, n. 30, p. 377–408, 5 May 1913.

IPPOLITI, E.; PING, C. (ed.). **Methods and Finance: A Unifying View on Finance, Mathematics, and Philosophy**. Cham: Springer, 2017. (Studies in Applied Philosophy, Epistemology and Rational Ethics, 34). DOI: 10.1007/978-3-319-49872-0.

IRVINE, W. B. Insider Trading: An Ethical Appraisal. **Business and Professional Ethics Journal**, v. 6, n. 4, p. 3–33, 1987a.

IRVINE, W. B. The Ethics of Investing. **Journal of Business Ethics**, v. 6, n. 1, p. 233–242, Apr. 1987b. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00382870>.

JACKSON, A.; DYSON, B. **Modernising Money: Why Our Monetary System Is Broken and How It Can Be Fixed**. London: Positive Money, 2012.

JACOBS, L. R.; KING, D. S. **Fed Power: How Finance Wins**. New York: Oxford University Press, 2016.

JAGGAR, A. M. A Feminist Critique of the Alleged Southern Debt. **Hypatia**, v. 17, n. 4, p. 119–142, 2002. DOI: 10.1353/hyp.2002.0078.

JAMES, A. **Fairness in Practice: A Social Contract for a Global Economy**, Oxford: Oxford University Press, 2012. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780199846153.001.0001.

JAMES, A. The Distinctive Significance of Systemic Risk. **Ratio Juris**, v. 30, n. 3, p. 239–258, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1111/raju.12150>.

KANT, I. **Grundlegung zur Metaphysik der Sitten**. Riga: J. F. Hartknoch, 1785.

KAY, J. A. **Other People's Money: Masters of the Universe or Servants of the People?** London: Profile Books, 2015.

KEYNES, J. M. **The General Theory of Employment: Interest and Money**, London: Palgrave, 1936.

KINDLEBERGER, C. P. **Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises**. London: Macmillan, 1978.

KING, J. **The Doctrine of Odious Debt in International Law: A Restatement**. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9781316422809>.

KNAPP, G. F. **The State Theory of Money**. London: Macmillan, 1924.

KNIGHT, F. H. **Risk, Uncertainty and Profit**. Boston: Houghton Mifflin Company, 1921

KOLERS, Avery. Ethical Investing: The Permissibility of Participation. **Journal of Political Philosophy**, v. 9, n. 4, p. 435–452, Dec. 2001. doi:10.1111/1467-9760.00135

KOSLOWSKI, P. **Ethik der Banken**: Folgerungen aus der Finanzkrise. Munich: Wilhelm Fink Verlag, 2009.

KRISHNAMURTHY, M. International Financial Institutions. In: MOELLENDORF, D.; WIDDOWS, H. (ed.). **Handbook of Global Ethics**. Abingdon: Routledge, 2014. p. 230–250.

KUHLMANN, M. Explaining Financial Markets in Terms of Complex Systems. **Philosophy of Science**, v. 81, n. 5, p. 1117–1130, Dec. 2014. DOI: <https://doi.org/10.1086/677699>.

LACKE, J. C. The Ethics of Financial Derivatives in the History of Economic Thought. In: HOFFMAN, W. M.; KAMM, J. B.; FREDERICK, R. E.; PETRY, E. S. (ed). **The Ethics of Accounting and Finance**: Trust, Responsibility, and Control. Westport: Quorum Books, 1996. p. 165–179.

LAINÀ, P. Proposals for Full-Reserve Banking: a Historical Survey from David Ricardo to Martin Wolf. **Economic Thought**, v. 4, n. 2, p. 1–19, 2015.

LANCHESTER, J. **I.O.U.**: Why Everyone Owes Everyone and No One Can Pay. New York: Simon & Schuster, 2010.

LANGTRY, B. The Ethics of Shareholding. **Journal of Business Ethics**, v. 37, n. 2, p. 175–85, 2020. DOI: 10.1023/A:1015074116149.

LARMER, R. The Ethics of Investing: a Reply to William Irvine. **Journal of Business Ethics**, v. 16, n. 4, p. 397–400, 1997. doi:10.1023/A:1017944922741

LAWSON, G. The Ethics of Insider Trading. **Harvard Journal of Law & Public Policy**, v. 11, n. 3, p. 727–783, 1988.

LAZZARATO, M. **The Making of the Indebted Man**: An Essay on the Neoliberal Condition. Boston: The MIT Press, 2012.

LINARELLI, J. Luck, Justice and Systemic Financial Risk. **Journal of Applied Philosophy**, v. 34, n. 3, p. 331–352, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1111/japp.12148>.

LINDBLOM, C. E. **Politics and Markets**: The World's Political Economic Systems. New York: Basic Books, 1977.

LINDBLOM, C. E. The Market as Prison. **The Journal of Politics**, v. 44, n. 2, p. 323–336, May 1982. DOI: <https://doi.org/10.2307/2130588>.

LONG, J. D. The Protestant Ethic Reexamined. **Business Horizons**, v. 15, n. 1, p. 75–82, 1972.

LYDENBERG, S. Reason, Rationality and Fiduciary Duty. In: HAWLEY, J. P. *et al.* **Cambridge Handbook of Institutional Investment and Fiduciary Duty**. [S. l.]: Cambridge

- University Press, 2014: 287–299, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9781139565516.027>.
- MACHAN, T. R. What is Morally Right with Insider Trading. **Public Affairs Quarterly**, v. 10, n. 2, p. 135–142, 1996.
- MACKENZIE, C. **Ethical Investment and the Challenge of Corporate Reform**. PhD Thesis, University of Bath, England. 1997. Disponível em: <https://people.bath.ac.uk/hssal/crm/>. Acesso em: 28 fev. 2022.
- MACLEOD, H. D. **The Theory of Credit**. London: Longmans, Green, and Co., 1889
- MAITLAND, I. The Human Face of Self-Interest. **Journal of Business Ethics**, v. 38, n. 1–2, p. 3–17, 2002. DOI: <https://doi.org/10.1023/A:1015716928549>.
- MÄKI, U. Universals and the Methodenstreit: a Re-Examination of Carl Menger's Conception of Economics as An Exact Science. **Studies in History and Philosophy of Science Part A**, v. 28, n. 3, p. 475–495, 1997. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0039-3681\(96\)00011-8](https://doi.org/10.1016/S0039-3681(96)00011-8).
- MANDELBROT, B. The Variation of Certain Speculative Prices. **The Journal of Business**, v. 36, n. 4, p. 394–419, Oct. 1963. DOI: 10.1086/294632.
- MANDEVILLE, B. **The Fable of the Bees or Private Vices, Publick Benefits**. Oxford: Clarendon Press, 1732.
- MANKIW, N. G. **Macroeconomics**. 7th ed. New York: Worth Publishers, 2009.
- MANNE, H. G. **Insider Trading and the Stock Market**. New York: Free Press. 1966.
- MARTIN, F. **Money: The Unauthorised Biography**. London: The Bodley Head, 2013.
- MARX, K. **Das Kapital: Kritik der politischen Oekonomie**. Hamburg: Verlag von Otto Meissner, 1867.
- MCCALL, J. J. Executive Compensation. In: BOATRRIGHT, J. R. **Finance Ethics: Critical Issues in Theory and Practice**. [S. l.]: Wiley, 2010. p. 547–564. DOI: 10.1002/9781118266298.ch29.
- MCCARTY, R. Business and Benevolence. **Business & Professional Ethics Journal**, v. 7, n. 2, p. 63–83, 1988.
- MCLEAN, B.; ELKIND, P. **The Smartest Guys in the Room: The Amazing Rise and Scandalous Fall of Enron**. New York: Portfolio, 2003.
- MCLEAY, M.; RADIA, A.; THOMAS, R. Money Creation in the Modern Economy. **Bank of England Quarterly Bulletin**, v. Q1, p. 14–27, 2014.
- MEHRLING, P. **The New Lombard Street: How the Fed Became the Dealer of Last Resort**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2011.

- MENGER, C. On the Origins of Money. **The Economic Journal**, v. 2, n. 6, p. 239–255, June 1892. DOI: <https://doi.org/10.2307/2956146>.
- MEYER, M. The Right to Credit. **Journal of Political Philosophy**, v. 26, n. 3, p. 304–326, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1111/jopp.12138>.
- MIAN, A.; SUFI, A. **House of Debt**. Chicago: University of Chicago Press, 2014.
- MILLER, R. W. **Globalizing Justice: The Ethics of Poverty and Power**. Oxford: Oxford University Press, 2010. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780199581986.001.0001.
- MINSKY, H. P. **Stabilizing an Unstable Economy**. New Haven: Yale University Press, 1986.
- MISHKIN, F. S. **The Economics of Money, Banking, and Financial Markets, eleventh edition**. New York: Pearson Education, 2016.
- MODIGLIANI, F.; MILLER, M. H. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. **The American Economic Review**, v. 48, n. 3, p. 261–297, 1958.
- MOORE, J. What is Really Unethical about Insider Trading? **Journal of Business Ethics**, v. 9, n. 3, p. 171–182, 1990. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00382642>.
- O'NEILL, M. Philosophy and Public Policy after Piketty. **Journal of Political Philosophy**, v. 25, n. 3, p. 343–375, Sept. 2017. DOI: <https://doi.org/10.1111/jopp.12129>.
- O'NEILL, M.; WILLIAMSON, T. The Promise of Predistribution. **Policy Network Observatory**, Sept. 2012.
- PALLEY, T. I. **Financialization: the Economics of Finance Capital Domination**. New York: Palgrave Macmillan, 2013.
- PALLEY, T. I. **Post Keynesian Economics: Debt, Distribution and the Macro Economy**. London: Macmillan, 1996.
- PALLEY, T. I. Sovereign Debt Restructuring Proposals: A Comparative Look. **Ethics & International Affairs**, v. 17, n. 2, p. 26–33, Sept. 2003. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1747-7093.2003.tb00435.x>.
- PARKIN, M. **Economics**. 10th ed. Boston: Pearson Addison-Wesley, 2011.
- PERSAD, G. Distributive Justice and the Relief of Household Debt. **Journal of Political Philosophy**, v. 26, n. 3, p. 327–343, 2018. DOI: 10.1111/jopp.12153.
- PETTIFOR, A. **Just Money: How Society Can Break the Despotic Power of Finance**. Margate: Commonwealth Publishing, 2014.
- PIKETTY, T. **Capital in the Twenty-First Century**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014.
- PILBEAM, K. **Finance & Financial Markets**, 3rd ed. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2010.

PISTOR, K. A Legal Theory of Finance. **Journal of Comparative Economics**, v. 41, n. 2, p. 315–330, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jce.2013.03.003>.

PISTOR, K. Money's Legal Hierarchy. In: HERZOG, L. **Just Financial Markets? Finance in a Just Society**. [S. l.]: Oxford Scholarship Online, 2017b. p. 185–204. DOI: 10.1093/oso/9780198755661.003.0008.

POGGE, T. **World Poverty and Human Rights: Cosmopolitan Responsibilities and Reforms**. 2nd ed. Cambridge: Polity, 2008.

PRIYADARSHEE, A.; GHALIB, A. K. Over-Indebtedness, Coercion, and Default: Causes of the Andhra Pradesh Microfinance Crisis and Regulatory Implications. **Enterprise Development and Microfinance**, v. 23, n. 3, p. 185–200, 2012. DOI: 10.3362/1755-1986.2012.020.

PRZEWORSKI, A.; WALLERSTEIN, M. Structural Dependence of the State on Capital. **American Political Science Review**, v. 82, n. 2, p. 11–29, Mar. 1988. DOI: <https://doi.org/10.2307/1958056>.

RAGATZ, J. A.; DUSKA, R. F. Financial Codes of Ethics. In: BOATRIGT, J. R. **Finance Ethics: Critical Issues in Theory and Practice**. [S. l.]: Wiley, 2010. p. 297–323. DOI: <https://doi.org/10.1002/9781118266298.ch16>.

REDDY, S. G. Developing Just Monetary Arrangements. In: BARRY, C.; POGGE, T. W. (ed.). **Global Institutions and Responsibilities: Achieving Global Justice**. [S. l.]: Wiley, 2005. p. 218–234.

REIFF, M. R. Punishment in the Executive Suite: Moral Responsibility, Causal Responsibility, and Financial Crime. In: HERZOG, L. **Just Financial Markets? Finance in a Just Society**, [S. l.]: Oxford Scholarship Online, 2017b. p. 125–153. DOI: 10.1093/oso/9780198755661.003.0006.

REINHART, C. M.; ROGOFF, K. S. **This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2009.

RICHARDSON, B. J.; CRAGG, W. Being Virtuous and Prosperous: SRI's Conflicting Goals. **Journal of Business Ethics**, v. 92, p. 21–39, 2010. Supl. 1. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0632-9>.

RICKLES, D. Econophysics for Philosophers. **Studies in History and Philosophy of Science Part B: Studies in History and Philosophy of Modern Physics**, v. 38, n. 4, p. 948–978, Dec. 2007. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.shpsb.2007.01.003>.

RILES, A. **Financial Citizenship: Experts, Publics, and the Politics of Central Banking**. Ithaca and London: Cornell University Press, 2018.

ROODMAN, D. **Due Diligence**: An Impertinent Inquiry into Microfinance, Washington, DC: Center for Global Development, 2012.

ROSENBERG, R.; GONZALEZ, A.; NARAIN, S. The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates? **CGAP Occasional Paper**, v. 15, 2009.

ROTHBARD, M. N. **The Mystery of Banking**. New York: Richardson & Snyder, 1983.

RUSSELL, R.; VILLIERS, C. Gender Justice in Financial Markets. *In*: HERZOG, L. **Just Financial Markets?** Finance in a Just Society. [S. l.]: Oxford Scholarship Online, 2017b. p. 271–292. DOI: 10.1093/oso/9780198755661.003.0012.

RYAN, J. A. The Ethics of Speculation. **International Journal of Ethics**, v. 12, n. 3, p. 335–347, 1902.

RYAN-COLLINS, J.; GREENHAM, T.; WERNER, R.; JACKSON, A. **Where Does Money Come From?** A Guide to the UK Monetary and Banking System. London: New Economics Foundation, 2012.

SACK, A. N. **Les effets des transformations des Etats sur leurs dettes publiques et autres obligations financières**: traité juridique et financier. Paris: Recueil Sirey, 1927.

SANDBERG, J. (Re-)Interpreting Fiduciary Duty to Justify Socially Responsible Investment for Pension Funds? **Corporate Governance: An International Review**, v. 21, n. 5, p. 436–446, Sept. 2013. DOI: <https://doi.org/10.1111/corg.12028>.

SANDBERG, J. Changing the World through Shareholder Activism? **Nordic Journal of Applied Ethics**, v. 5, n. 1, p. 51–78, 2011. DOI: <https://doi.org/10.5324/eip.v5i1.1733>.

SANDBERG, J. Mega-Interest on Microcredit: Are Lenders Exploiting the Poor? **Journal of Applied Philosophy**, v. 29, n. 3, p. 169–185, Aug. 2012. DOI: 10.1111/j.1468-5930.2012.00560.x.

SANDBERG, J. Pension Funds, Future Generations, and Fiduciary Duty. *In*: GONZÁLEZ-RICOY, I.; GOSSERIES, A. (ed.). **Institutions For Future Generations**. Oxford: Oxford University Press, 2016. p. 385–399. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780198746959.003.0023.

SANDBERG, J. **The Ethics of Investing. Making Money or Making a Difference?** Gothenburg: Acta Universitatis Gothoburgensis, 2008.

SCHLICHTER, D. S. **Paper Money Collapse**: The Folly of Elastic Money. 2nd ed. Hoboken: Wiley, 2014.

SCHUMPETER, J. A. **History of Economic Analysis**. London: Allen & Unwin, 1954.

SEARLE, J. **Making the Social World**: The Structure of Human Civilization, Oxford: Oxford University Press, 2010. DOI: 10.1093/acprof:osobl/9780195396171.001.0001.

SEARLE, J. **The Construction of Social Reality**. New York: The Free Press, 1995.

SELGIN, G. A. **The Theory of Free Banking**: Money Supply under Competitive Note Issue. Lanham, MD.: Rowman & Littlefield, 1988.

SHILLER, R. J. **Finance and the Good Society**. Princeton: Princeton University Press, 2012.

SIMMEL, G. **Philosophie des Geldes**. Leipzig: Duncker und Humblot, 1900.

SIMONS, H. C. Rules versus Authorities in Monetary Policy. **Journal of Political Economy**, v. 44, n. 1, p. 1–30, Feb. 1936. DOI: <https://doi.org/10.1086/254882>.

SINN, Hans-Werner. **Casino Capitalism**: How the Financial Crisis Came About and What Needs to be Done Now. Oxford: Oxford University Press, 2010.

SMAGA, P. The Concept of Systemic Risk. **SRC Special Paper No 5**, Systemic Risk Center, London School of Economics and Political Science, 2014.

SMIT, J. P.; BUEKENS, F.; PLESSIS, S. du. **What Is Money?** an Alternative To Searle's Institutional Facts. **Economics and Philosophy**, v. 27, n. 1, p. 1–22, Mar. 2011. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0266267110000441>.

SMITH, A. **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**, London: W. Strahan and T. Cadell, 1776.

SORELL, T. Is There a Human Right to Microfinance? *In*: SORELL, T.; CABRERA, L. (ed.) **Microfinance, Rights and Global Justice**. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. p. 27–46. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9781316275634>.

SORELL, T.; HENDRY, J. **Business Ethics**. Oxford: Butterworth-Heinemann, 1994.

SOROS, G. **The Alchemy of Finance**. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 1987.

SOROS, G. **The Crash of 2008 and What it Means**. New York: Public Affairs, 2008.

STIGLITZ, J. E. **Too Big to Fail or Too Big to Save?** Examining the Systemic Threats of Large Financial Institutions. Testimony at a hearing of the United States Congress's Joint Economic Committee, Apr. 2009.

STRANGE, S. **Casino Capitalism**. Oxford: Basil Blackwell, 1986.

STREECK, W. **Gekaufte Zeit**: Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus. London: Verso, 2014.

STRUDLER, A. Insider Trading: A Moral Problem. **Philosophy & Public Policy Quarterly**, v. 29, n. 3/4, p. 12–16, 2009.

SUTTLE, O. Debt, Default, and Two Liberal Theories of Justice. **German Law Journal**, v. 17, n. 5, p. 799–834, 2016.

THAMOTHERAM, R.; WARD, A. Whose Risk Counts? *In*: Hawley *et al.* **Cambridge Handbook of Institutional Investment and Fiduciary Duty**. [S. l.]: Cambridge University Press, 2014. p. 207–221. DOI: [10.1017/CBO9781139565516.020](https://doi.org/10.1017/CBO9781139565516.020).

THOMAS, A. (ed.) **Interest in Islamic Economics**: Understanding Riba. New York: Routledge, 2006.

THORGEIRSDOTTIR, S. Dependency and Emancipation in the Debt-Economy: Care-Ethical Critique of Contractarian Conceptions of the Debtor-Creditor Relation. **Hypatia**, v. 30, n. 3, p. 564–579, Summer 2015. Special Issue: Emancipation. DOI: <https://doi.org/10.1111/hypa.12157>.

TOBIN, J. A Proposal for International Monetary Reform. **Eastern Economic Journal**, v. 4, n. 3–4, p. 153–159, 1978.

TOBIN, J. **Commercial Banks as Creators of ‘Money’**: *Cowles Foundation Discussion Paper*, no. 159. New Haven, CT: Yale University, 1963.

UNITED NATIONS. **Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System**. New York: United Nations, 2009. Disponível em: https://www.un.org/en/ga/econcrisissummit/docs/FinalReport_CoE.pdf. Acesso em: 01 mar. 2022.

VALENTINI, L. **Justice in a Globalized World**: A Normative Framework. Oxford: Oxford University Press, 2011. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780199593859.001.0001.

VAN ’T KLOOSTER, J. M. **How to Make Money**: Distributive Justice, Finance, and Monetary Constitutions. PhD thesis (Doctoral) - Department of Philosophy, University of Cambridge, 2017. DOI: <https://doi.org/10.17863/CAM.22062>.

VISSER, W. A. M.; MACINTOSH, A. A Short Review of the Historical Critique of Usury. **Accounting, Business and Financial History**, v. 8, n. 2, p. 175–189, 1988. DOI: <https://doi.org/10.1080/095852098330503>.

VON HAYEK, F. A. **Denationalization of Money**: The Argument Refined. London: Institute of Economic Affairs, 1978.

WALSH, A.; LYNCH, T. **The Morality of Money**. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2008.

WALSH, D. M. Variance, Invariance and Statistical Explanation. **Erkenntnis**, v. 80, n. 3, p. 469–489, Dec. 2015. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10670-014-9680-3>.

WARDE, I. **Islamic Finance in the Global Economy**. Edingburgh: Edinburgh University Press, 2010.

WARENSKI, L. Disentangling the Epistemic Failings of the 2008 Financial Crisis. In: COADY, D.; CHASE, J. (ed.). **The Routledge Handbook of Applied**: Epistemology. New York: Routledge, 2018.

WEATHERALL, J. The Peculiar Logic of the Black-Scholes Model. **SSRN Electronic Journal**, p. 1–16, 22 May 2017. DOI: 10.2139/ssrn.2976242.

WEATHERFORD, J. **The History of Money**. New York: Three Rivers Press, 1997.

WEBER, H. The 'New Economy' and Social Risk: Banking on the Poor? Review of International Political Economy, v. 11, n. 2, p. 356–86, 2004.

WEBER, M. Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. **Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik**, v. 21, n. 1, p. 1–110, 1905.

WERHANE, P. H. The Ethics of Insider Trading. **Journal of Business Ethics**, v. 8, n. 11, p. 841–845, Nov. 1989. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00384525>.

WERHANE, P. H. The Indefensibility of Insider Trading. **Journal of Business Ethics**, v. 10, n. 9, p. 729–731, 1991. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00705879>.

WERNER, R. A. Can Banks Individually Create Money out of Nothing? —The Theories and the Empirical Evidence. **International Review of Financial Analysis**, v. 36, p. 1–19, 2014b. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2014.07.015>.

WERNER, R. A. How Do Banks Create Money, and Why Can Other Firms Not Do the Same? An Explanation for the Coexistence of Lending and Deposit-Taking. **International Review of Financial Analysis**, v. 36, p. 71–77, 2014a. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2014.10.013>.

WESLEY, J. The Use of Money. In: WESLEY, J. **Sermon on Several Occasions**: Grand Rapids. MI: Christian Classic Ethereal Library, 1771.

WHITE, S. The Republican Critique of Capitalism. **Critical Review of International Social and Political Philosophy**, v. 14, n. 5, p. 561–579, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1080/13698230.2011.617119>.

WOLF, M. Strip Private Banks of Their Power to Create Money. **Financial Times**, 24 Apr. 2014a.

WOLF, M. **The Shifts and the Shocks**: What We've Learned—and Still Have to Learn—from the Financial Crisis. London: Penguin Books, 2014b.

WOLLNER, G. Justice in Finance: The Normative Case for an International Financial Transactions Tax. **Journal of Political Philosophy**, v. 22, n. 4, p. 458–485, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1111/jopp.12016>.

WOLLNER, G. Morally Bankrupt: International Financial Governance and the Ethics of Sovereign Default. **Journal of Political Philosophy**, v. 26, n. 3, p. 344–367, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1111/jopp.12151>.

YUNUS, M. **Banker to the Poor**. Dhaka: The University Press Limited, 1998.

YUNUS, M. **Creating a World Without Poverty**: Social Business and the Future of Capitalism. New York: PublicAffairs, 2007.

Outros Recursos na Internet

- *Contas Bancárias na União Europeia*:
https://europa.eu/youreurope/citizens/consumers/financial-products-and-services/bank-accounts-eu/index_en.htm
- *Finance and Philosophy Blog (Blog sobre Finanças e Filosofia, em inglês)*:
<https://financeandphilosophy.org/>

(II) Mercados*

Lisa Herzog (Universidade de Gronigen, Países Baixos)**

Tradução: Ramiro de Ávila Peres (BCB)

Revisão: Everton Miguel Puhl Maciel (UFAP) e André Nascimento Pontes (UFAM)

Mercados são instituições em que indivíduos ou agentes coletivos trocam bens e serviços. Eles normalmente utilizam o dinheiro como meio de troca, o que leva à formação de preços. Os mercados podem ser diferenciados de acordo com os bens ou serviços neles negociados (e.g., mercados financeiros, imobiliários, de trabalho), de acordo com seu escopo (e.g., mercados regionais, nacionais, internacionais), ou de acordo com sua estrutura (e.g., mercados competitivos, mercados oligopolistas, mercados monopolistas). Do ponto de vista normativo, os mercados são interessantes por uma série de razões: vários argumentos a favor e contra os mercados estão relacionados a questões centrais da filosofia social e política. Além disso, os mercados dependem e, por sua vez, influenciam muitas outras instituições e aspectos da vida social. Assim, eles determinam parcialmente as formas pelas quais valores como a liberdade, a justiça ou a solidariedade podem ser realizados. Estão, portanto, no cerne do pensamento sobre uma sociedade justa as questões sobre como defender, por argumentos normativos, mercados de diferentes tipos, para bens distintos, e sobre como aqueles se relacionam com outras instituições.

Os mercados são analisados em uma variedade de disciplinas, incluindo sociologia, história e, mais notadamente, economia. Em filosofia, o interesse em questões relacionadas aos mercados tem tido altos e baixos. Aproximadamente a partir do Século

* Tradução do verbete “Markets” de Lisa Herzog publicado pela Stanford Encyclopedia of Philosophy (Edição do Outono de 2017), edição de Edward N. Zalta, URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/fall2017/entries/markets/>>. Esta versão traduzida pode diferir da versão atual do verbete, que pode ter sido atualizada desde o momento desta tradução. A versão atual está localizada em: <<https://plato.stanford.edu/entries/markets/>>. Gostaríamos de agradecer aos editores da Stanford Encyclopedia of Philosophy, principalmente ao Prof. Dr. Edward Zalta, por conceder permissão para traduzir e publicar este verbete.

** O autor gostaria de agradecer a Andrew Walton, Anca Gheaus, Simon Derpmann, Karl Widerquist e Rutger Claassen pelos valiosos comentários e sugestões; e a Dan Hausman por uma revisão muito útil.

XVIII, podemos encontrar debates sobre uma sociedade em que os mercados são uma esfera social própria e têm impacto sobre a sociedade como um todo. Este artigo apresenta as vertentes mais importantes do debate filosófico sobre mercados. Ele oferece algumas distinções entre o conceito de mercados e outros conceitos relacionados, bem como um breve esboço de posições históricas em relação aos mercados. O foco principal é apresentar os argumentos mais comuns a favor e contra os mercados e analisar as formas de relacionamento dos mercados com outras instituições sociais. Na seção final, as questões sobre mercados são conectadas a dois temas relacionados, a saber, as questões metodológicas em economia e aos temas de ética empresarial e responsabilidade social corporativa.

1. Delineamentos conceituais

O termo “mercado”, assim como seus cognatos em outras línguas europeias (*marché*, *Markt*, *market*, etc.), tem origem na raiz latina “*merx*”. Significa “produtos” ou “mercadorias”. Para entender melhor o que são mercados, é importante distinguir o conceito de mercados de outros conceitos relacionados.

O conceito de “troca” está no cerne do conceito de mercados. Nos mercados, as trocas de bens e serviços ocorrem por razões de interesse próprio, em contraste, por exemplo, com a troca de presentes com o objetivo de construir relacionamentos (sobre troca de presentes, por exemplo, (*vide* MAUS, 1923-24)). A maioria dos mercados utiliza o dinheiro como meio de troca. Muitas vezes, os indivíduos agem como “tomadores de preços”, ou seja, tomam os preços como dados e escolhem apenas o quanto querem comprar ou vender. Mas há também mercados onde as trocas ocorrem na forma de permuta ou em diferentes formas de leilões. No entanto, o conceito de “mercados” é mais amplo do que o conceito de troca porque inclui os macro-efeitos estruturais que resultam de um grande número de trocas, por exemplo, mudanças no nível geral de preços.

A “competição” é uma característica dos mercados, mas também é utilizada em diferentes sentidos, por exemplo, no que diz respeito à competição institucional ou à competição evolutiva. Em mercados, a competição resulta do fato de que os agentes procuram encontrar o melhor negócio, criando assim competição entre os participantes do outro lado do mercado, respectivamente, oferta e demanda. Mercados são chamados de “competitivos” quando possuem certas características estruturais que incluem um grande número de compradores e vendedores, bens comparáveis e a ausência de assimetrias informacionais. No que segue, o foco estará nos mercados competitivos, deixando de lado

os problemas específicos (em particular, a desigualdade de poder de mercado) dos mercados não-competitivos, tais como monopólios ou cartéis. Deve-se observar, no entanto, que mesmo em mercados aparentemente competitivos existem muitas vezes “bolsões” de poder desigual de mercado, por exemplo, quando uma empresa é o único empregador em uma determinada região ou quando um banco possui mais informações do que seus clientes. Na medida em que tais desvios do modelo de um mercado competitivo são inevitáveis – por exemplo, porque os efeitos de rede no campo digital levam a mercados altamente concentrados –, eles precisam ser levados em conta nas avaliações normativas dos mercados.

O termo “economia” descreve as atividades produtivas e distributivas de uma região ou país, o que inclui os mercados, mas também o quadro legal dentro do qual elas ocorrem; bem como as organizações dentro dos mercados, como as famílias e as empresas (sobre estas últimas ver recentemente (CIEPLEY, 2013) e (ANDERSON, 2017)). A estrutura interna desta última é hierárquica e burocrática e, portanto, bastante diferente da estrutura dos mercados. Em muitos países, a “economia” inclui também um setor estatal e formas mistas, como as parcerias público-privadas. Pode também incluir outras formas de redistribuição, como as instituições de caridade ou os “mercados clandestinos”. Polanyi forneceu uma categorização clássica dos mecanismos de alocação: ele distingue entre reciprocidade (baseada em relações simétricas), redistribuição (baseada na centralidade: uma autoridade central coleta os bens e os entrega aos indivíduos), autarquia (produção para uso próprio) e mercados (POLANYI, 1944, cap. 4). Isto mostra que os mercados são apenas uma forma na qual os bens e serviços podem ser alocados em uma sociedade. Na medida em que outras estruturas – e. g., estruturas hierárquicas dentro das corporações – continuam a desempenhar um papel nos sistemas econômicos, é enganoso conceitualizá-las como puras “economias de mercado”.

O conceito de “capitalismo” inclui uma referência aos mercados, mas, enquanto um sistema socioeconômico, é mais amplo; sua característica definidora é a propriedade privada do capital (por exemplo, (vide SCOTT, 2011)). Isso tipicamente leva a pressões para encontrar oportunidades de investimento lucrativo e a assimetrias entre proprietários e não-proprietários de capital. Os mercados são um elemento central do capitalismo, mas em princípio eles também podem existir em sociedades nas quais a propriedade do capital é organizada de forma diferente (por exemplo, (vide CARENS, 1981) para uma proposta que se baseia em “incentivos morais”; para o debate sobre “socialismo de mercado” em geral, por exemplo, (vide BARDHAN; ROEMER, 1993)). Muitas propostas de reforma das formas atuais de capitalismo, por exemplo, a ideia rawlsiana de uma “democracia de

proprietários” (por exemplo, (vide O’NEILL, WILLIAMSON, 2012)), não rejeitam os mercados, mas argumentam em favor de uma distribuição mais igualitária dos ativos produtivos.

Uma distinção vaga, mas útil, é feita por Polanyi entre “economias de mercado” e “sociedades de mercado”. Estas últimas são sociedades onde, “ao invés de a economia estar embutida nas relações sociais, as relações sociais estão embutidas na economia” ((POLANYI, 1944, p. 57) vide também (CUNNINGHAM, 2005)). Muitos argumentos sobre o valor dos mercados têm a ver com seu impacto sobre o caráter de uma sociedade como um todo e com as questões de onde, quando e como se deve limitar a influência dos mercados. Nos termos de Polanyi, esta é a questão de saber se uma “economia de mercado” pode e deve continuar sendo uma “economia de mercado”, ou se ela leva ou deve levar a uma “sociedade de mercado”.

2. Três linhas de tradição: amigos, inimigos e amigos críticos

No pensamento ocidental, a investigação sistemática sobre o caráter e o valor dos mercados começa no início da era moderna. Análises anteriores eram tipicamente restritas a questões sobre as relações econômicas da família, o “oikos” (que é a raiz do termo “economia”). Exceções importantes são a discussão de Aristóteles sobre o caráter do dinheiro (*Política* I, 8-10) e as discussões em que este tema foi abordado. Elas levantam questões fundamentais sobre as formas legítimas e ilegítimas de troca. Pelo menos a partir do século XVIII, encontra-se um intenso debate sobre a natureza dos mercados e seu valor para indivíduos e sociedades (sobre a história do pensamento econômico ver, por exemplo, o clássico, mas um pouco ultrapassado, (SCHUMPETER, 1954) ou, para um relato mais técnico, (BLAUG, 1996)).

A linha de pensadores que, em grande parte, endossam os mercados, vai desde a *Fábula das Abelhas* de Mandeville (1924 [1714/1721]) até o Iluminismo escocês, com o *Investigação sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações* de Adam Smith, de 1776, muitas vezes visto como a certidão de nascimento da economia como uma ciência à parte. No século XIX, *insights* de Smith e outros pensadores anteriores foram retomados por economistas “clássicos” como Thomas Malthus [1798] ou David Ricardo [1817]. No Século XX, a tradição pró-mercado inclui a escola “austriaca” com pensadores como Ludwig von Mises (por exemplo, 1949), Joseph Schumpeter (por exemplo, 1942) e F.A. von Hayek (por exemplo, 1944; 1973-9); James Buchanan e a “Escola de Virgínia” com seu foco na teoria da escolha pública (por exemplo, Buchanan 1975), e a (em grande parte libertária)

“Escola de Chicago” com Milton Friedman como seu representante mais proeminente (por exemplo, 1962; sobre a Escola de Chicago como um todo, por exemplo, (vide EMMETT, 2010); para uma delineação crítica do pensamento liberal (vide FREEMAN, 2001). Os argumentos dos amigos dos mercados mudaram ao longo do tempo, mas há alguns fios que unem essa tradição: a ênfase no individualismo e nos mercados como ajuda a emancipar os indivíduos dos laços tradicionais, uma compreensão “negativa” da liberdade, um foco nos efeitos inovadores e modernizadores dos mercados e no seu impacto positivo sobre o bem-estar da sociedade.

Há também uma longa tradição de pensadores críticos dos mercados. Esta foi, de certa forma, a posição “padrão” na cultura cristã da Idade Média europeia, onde o comércio e os mercados eram vistos como impulsionados por, e favoráveis a, os pecados da gula e da ganância, e como contrários à ordem estabelecida¹. Nos últimos três séculos, os críticos mais notáveis dos mercados incluem Jean-Jacques Rousseau (notadamente no *Segundo Discurso sobre as Origens da Desigualdade* [1764] (1997)), além de Karl Marx e Friedrich Engels (por exemplo, *Manifesto Comunista*, *O Capital*) e a tradição marxista, que se desdobrou em um amplo espectro de posições, de socialdemocratas de esquerda a comunistas radicais (vide KOLAKOWSKI, 1978). Temas comuns nessa tradição são os resultados desiguais e perturbadores dos mercados desregulamentados, sua instabilidade, seus efeitos alienantes (por exemplo, separando indivíduos dos frutos de seu trabalho – ver também seção 3.2 abaixo), e seus efeitos degradantes sobre os pobres. O que também une esses pensadores é a esperança de que existam alternativas aos mercados para organizar a vida econômica das sociedades de grande escala. No Século XIX e nos três primeiros trimestres do Século XX, o que era citado como alternativa a uma economia de mercado era uma economia centralmente planejada. Após a queda do comunismo na Europa Oriental e na Rússia, outros modelos, geralmente mais modestos, foram discutidos e às vezes experimentados (por exemplo, (vide Wright, 2011, cap. 7). Grande parte da força das críticas aos mercados depende da disponibilidade de modelos alternativos que se saiam melhor em uma série de dimensões normativas. Pesquisas e experimentos com

¹ A influência do protestantismo na ascensão dos mercados capitalistas – a tese clássica de Max Weber (2002) [1905] – ainda está em debate, assim como as razões gerais pelas quais as economias de mercado se tornaram predominantes na Europa Ocidental e na América do Norte. Becker e Woessmann (2009) argumentaram recentemente que a influência do protestantismo foi indireta, nomeadamente, através da propagação da alfabetização; que apoiava o desenvolvimento econômico.

modelos alternativos são, portanto, de grande interesse para filósofos que desejam avaliar os mercados a partir de uma perspectiva normativa.

Há uma terceira linha de pensadores que ficam entre os amigos e os inimigos dos mercados e argumentam por um endosso qualificado: eles veem vantagens nos mercados, mas também problemas. Portanto, ou argumentam que o balanço geral é positivo, ou que os problemas podem ser mitigados por outras instituições. Muitas vezes, essa posição é motivada pelo argumento de que não conhecemos uma forma melhor de organizar a vida econômica das grandes sociedades e que, portanto, é melhor, em geral, “domesticar” os mercados do que os abolir. Esta posição tem sido ocupada por pensadores tão diversos como G.W.F. Hegel (1942 [1821]), J.S. Mill (1848), J.M. Keynes (1936) ou John Rawls (1971) e por muitos partidos socialdemocratas na Europa (*vide* Berman, 2006). O que os une é a crença na “primazia da política”. Os mercados são bem-vindos como instrumento para atingir determinados objetivos *no* âmbito do Estado, mas sua finalidade e seus limites devem ser determinados pela política. Se e como essa primazia da política é possível é outra questão importante no debate filosófico sobre mercados (cf. também a seção 4.3 abaixo).

Hoje, resquícios dessas tradições históricas podem ser encontrados na forma como diferentes disciplinas acadêmicas olham para os mercados. Embora haja exceções, os economistas tipicamente veem os mercados de uma forma positiva. Eles os analisam de forma padronizada usando métodos abstratos que modelam indivíduos como tomadores de decisão soberanos e racionais. Esta abordagem, que deixa uma série de problemas dos mercados da vida real inexplicados, também tem sido usada para análises baseadas em incentivos de outras esferas sociais (*vide*, notavelmente, por exemplo, (BECKER, 1976)). Estes têm levantado questões sobre as possibilidades e limites da abordagem de escolha racional, especialmente desde que economistas comportamentais começaram a explorar como o comportamento humano real se afasta do comportamento assumido nos modelos (por exemplo, *vide* (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979); (LAIBSON, 1997); (FEHR; SCHMIDT, 1999); para uma visão geral da economia comportamental, por exemplo, (*vide* CAMERER; LOEWENSTEIN; RABIN, 2003); para uma crítica à teoria da escolha racional sob uma perspectiva filosófica, por exemplo, (*vide* SEN, 1977)). Sociólogos, antropólogos e historiadores usam métodos diferentes, geralmente menos abstratos, para explorar diferentes mercados. Suas ênfases têm sido muitas vezes sobre a relação dos mercados com outras esferas da vida, porque eles veem os indivíduos como socialmente inseridos, e suas decisões como moldadas pelo seu ambiente social. Muitos pesquisadores dessas disciplinas são bastante críticos com relação aos mercados capitalistas. Seus métodos lhes

permitem ver problemas aos quais os economistas podem ser cegos. Mas os economistas podem responder que os métodos usados por historiadores, sociólogos e antropólogos são, por sua vez, menos adequados para compreender os efeitos *indiretos* positivos dos mercados, por exemplo, os benefícios para os clientes quando uma empresa é reestruturada. Embora às vezes possam estar interligados, é importante, portanto, distinguir entre abordagens disciplinares, métodos de pesquisa e argumentos substantivos sobre o valor dos mercados.

3. Argumentos sobre mercados

Julgamentos sobre mercados são muitas vezes feitos “levando tudo em consideração”; julgamentos em que tanto defensores quanto críticos podem conceder certos pontos um ao outro, mas sustentam que outros argumentos prevalecem sobre eles. Por uma questão de clareza, os argumentos mais comuns sobre os mercados são aqui apresentados na linha de justificativas e críticas. Alguns desses argumentos se aplicam aos mercados em geral, outros às sociedades de mercado e outros a mercados específicos (cf. também 3.3 abaixo). Muitos argumentos, entretanto, podem ser utilizados em vários desses níveis, e depende da forma como um autor os utiliza (para um relato completo dos argumentos a favor e contra os mercados ver também Buchanan (1985)).

3.1 Justificativas dos mercados

Sen (1985) distingue duas estratégias básicas para justificar os mercados: por um lado, a partir de direitos ou liberdades anteriores ou, por outro lado, a partir de suas consequências. Argumentos sobre direitos e liberdades anteriores muitas vezes andam de mãos dadas, pois diz-se que os direitos em questão protegem as liberdades em questão. Em sua forma paradigmática, este argumento é baseado em um direito à propriedade privada. Ele dá aos indivíduos o direito de fazer o que quiserem com sua propriedade. Isto inclui o direito de entrar em relações de troca com outros. Proibir tais trocas, ou interferir nelas de qualquer outra forma, viola esses direitos e, portanto, diz-se, viola uma forma básica de liberdade. A atratividade de tais justificativas dos mercados está no seu caráter *a priori* e na sua plausibilidade intuitiva. Mas elas só funcionam se for possível defender os direitos ou liberdades *a priori* sobre as quais se baseiam. Argumentos deste tipo são, portanto, muitas vezes unidos a argumentos sobre o caráter natural dos direitos de propriedade como existentes antes do Estado. É mais plausível a afirmação de que o direito de propriedade

não deve ser comprometido se se sustenta que ele é *a priori*, do que quando ele é entendido como dependente do consentimento e da execução através do Estado. A naturalidade dos direitos de propriedade tem sido muitas vezes defendida ligando-os à “propriedade de si mesmo” e baseando-os na mistura de trabalho com coisas materiais e, assim, apropriando-se deles, segundo a linha Lockeana ((LOCKE, 1960 [1689]); *vide* também (NOZICK, 1974); para a defesa esquerdista-libertária da propriedade privada – que a combina com posições muito diferentes em relação à igualdade e ao papel do Estado – *vide*, por exemplo, (VALLENTYNE; STEINER, 2000)). Mas esta visão do direito de propriedade tem sido contestada. Muitos pensadores apontam o papel crucial do Estado na garantia e proteção dos direitos de propriedade e do direito ao livre contrato (*vide*, por exemplo, (MURPHY; NAGEL, 2002)). Além disso, muitos historiadores das ideias têm apontado que a ideia de que a liberdade consiste no uso sem entraves da propriedade (o que MacGilvray (2011) chama de “liberdade de mercado”) não é a única forma pela qual a liberdade pode ser entendida, e tem sido historicamente entendida (*vide*, por exemplo, (PETTIT, 2006) para uma discussão dos mercados sob a perspectiva da liberdade como ausência de dominação, e para um endosso mais enfático dos mercados sob uma perspectiva neorrepblicana, (*vide* TAYLOR, 2013)). De fato, a força dessas defesas *a priori* dos mercados depende crucialmente do que “conta” como violação da liberdade: se apenas “contam” regras coercitivas do Estado, ou também os obstáculos à busca dos próprios interesses que se experimenta em uma sociedade de mercado, os quais muitas vezes são o resultado de inúmeras decisões de indivíduos anônimos (cf. por exemplo, (COHEN, 1979); (OLSARETTI, 2004, cap. 4-6); (MACGILVRAY, 2011, cap. 5)). Um sistema rígido de direitos de propriedade privada pode levar a situações de extrema desigualdade, nas quais alguns membros de uma sociedade são deixados à fome, de modo que se torna questionável em que sentido eles podem ser chamados de livres. Isto apresenta aos defensores dos mercados, *a priori*, uma escolha: ou eles têm que encarar a situação e aceitar a desigualdade extrema e a pobreza como justificadas, ou têm que se afastar de sua pura posição *a priori* e admitir que as consequências podem ter um papel na consideração dos mercados. Então, pode-se admitir que os mercados podem ter que ser complementados por outras instituições, e sua justificação não pode mais ser incondicional (SEN, 1985). No entanto, direitos e liberdades podem continuar a desempenhar um papel importante nos argumentos pró-mercado, mesmo estando embutidos em um quadro mais amplo no qual, por exemplo, um certo montante de tributação também é defendido (para um relato recente, chamado de “equidade do livre mercado”, que enfatiza a importância das liberdades econômicas como

direitos básicos, mas também permite alguma restrição em nome da justiça social, (*vide* TOMASI, 2012).

Muitas justificações dos mercados, no entanto, não se baseiam em direitos ou liberdades *a priori*, mas sim nas *consequências* dos mercados. Várias dimensões dessas consequências podem ser distinguidas. Um primeiro argumento, historicamente importante, sustenta que os mercados tornam os indivíduos mais virtuosos e sociáveis: eles se baseiam mais em interesses calmos e racionais do que em paixões violentas. Os mercados, portanto, tornam os costumes mais pacíficos e civilizados (cf. (HIRSCHMAN, 1977), que se refere a Montesquieu e outros pensadores do século XVIII)². Argumentos sobre o efeito de formação de caráter dos mercados também são levantados hoje em dia (cf., por exemplo, McCLOSKEY, 2006)). Hirschman tem conjecturado que as forças civilizadoras e moralizadoras dos mercados podem ser suficientes para contrabalançar suas forças autodestrutivas (1982); Bowles, em contraste, tem sugerido que elementos *não-mercantis* das sociedades liberais podem contrabalançar os efeitos potencialmente perigosos dos mercados.

Um segundo argumento diz respeito às consequências dos mercados no sentido da distribuição que eles provocam. Às vezes se sustenta que os mercados, ou mais especificamente os mercados de trabalho, dão às pessoas o que elas merecem porque recompensam as contribuições individuais para o todo social. Isto faz do merecimento, ao invés das hierarquias tradicionais, o fator determinante das posições sociais (por exemplo, (MILLER, 2001, cap. VIII-IX); (HONNETH, in FRASER; HONNETH, 2003, 137ff.), (MANKIW, 2010); para justificações de lucros em linhas semelhantes *vide*, por exemplo, (ARNOLD, 1987) e (NARVESON, 1995)). Tais argumentos se baseiam na intuição (proveniente do “igualitarismo do acaso”) de que as diferenças de renda dos indivíduos são justificadas desde que não sejam imerecidas e que reflitam escolhas livres (*vide*, por exemplo, ARNESON, 2008)), por exemplo, a decisão de trabalhar 50 em vez de 40 horas por semana, ou de assumir um emprego menos agradável, o que dá um “prêmio por ser um

² Um argumento relacionado que às vezes foi levantado é que o livre mercado e os hábitos que eles trazem são propícios a certas formas de governo que respeitam os direitos e liberdades dos cidadãos (nas famosas palavras de Adam Smith: “[...] o comércio e a manufatura gradualmente introduziram a ordem e o bom governo, e com eles, a liberdade e a segurança dos indivíduos, entre os habitantes do país [...] Este é de longe o mais importante de todos os seus efeitos” (RN III.IV.4). Aqui há, no entanto, uma questão do tipo ovo-ou-galinha sobre a relação entre “bom governo” e desenvolvimento econômico, já que um certo grau de segurança em relação aos direitos de propriedade é geralmente visto como uma pré-condição dos mercados (veja abaixo).

trabalhador de andaime ou um embalsamador ou trabalhar no turno da noite” (OKUN, 1975, 72). No entanto, tem sido motivo de debate se os mercados de fato recompensam as escolhas desta forma, ou se a origem socioeconômica, a participação em equipes de trabalhadores (onde contribuições individuais podem ser impossíveis de serem separadas), ou simplesmente a sorte desempenham um papel muito grande na determinação da renda. Se assim for, então o “culto à responsabilidade pessoal” seria mal orientado ((BARRY, 2005, parte IV); cf. também (OLSARETTI, 2004, ch.1-3) para uma discussão sobre os argumentos a favor dos mercados do mérito, que ela acaba rejeitando). Curiosamente, mesmo alguns defensores dos mercados livres, como von Hayek e Knight, têm argumentado que o sentido em que eles podem ser chamados de justos diz respeito ao quadro de regras dentro do qual eles ocorrem, e não à distribuição de renda resultante. Eles argumentam que o que os mercados recompensam, a saber, a satisfação de desejos, nada tem a ver com valores morais ((1978, cap. IX); cf. também (KNIGHT, 1923)). Pode-se argumentar que essas regras podem ser mais ou menos propícias à justiça no sentido do merecimento, e que, *ceteris paribus*, devem ser mais propícias a ela do que menos (por exemplo, LAMONT, 1997); (HERZOG, 2013, cap. V); *vide* também (HERZOG, 2017, cap. V)). Dessa forma, porém, o argumento não diz respeito à *justificação* dos mercados, mas sim à questão de como sua estrutura deve ser desenhada de modo a trazer resultados que recompensem o mérito.

No entanto, o argumento mais importante para os mercados baseado em consequências diz respeito à sua capacidade de produzir resultados eficientes e, portanto, de criar altos níveis de bem-estar. Eles estimulam o crescimento econômico, sem depender de um mecanismo central de planejamento, mas apenas do interesse próprio dos indivíduos. Assim é que a famosa metáfora smithiana da “mão invisível” (RN IV.II.9) costuma ser entendida. Sob certas premissas, tais como preferências estáveis, ausência de efeitos externos sobre terceiros, acesso igual e aberto à informação e ausência de poder de barganha unilateral, os resultados do mercado são Pareto-eficientes. Isto foi demonstrado no primeiro teorema da economia do bem-estar (para a prova formal *vide*, por exemplo, (MAS-COLELL; WHINSTON; GREEN, 1995, cap. 16)). A eficiência de Pareto significa que nenhuma posição individual em termos de satisfação de suas preferências pode ser melhorada sem reduzir a posição de outro indivíduo, ou seja, não há desperdício causado por possibilidades não utilizadas de barganha. As condições matemáticas rigorosas do primeiro teorema da economia do bem-estar nunca se sustentam na prática. Mas o modelo de equilíbrio geral incorpora dois argumentos sobre os mercados que explicam por que eles podem estimular o crescimento econômico, e estes também podem

ser aplicados aos mercados reais. O primeiro pode ser chamado de “argumento de coordenação” (*vide* ROEMER, 2012): o sistema de preços pode transmitir informações complexas sobre as preferências das pessoas de forma descentralizada; o que permite a alocação de bens e serviços para onde eles são mais desejados. A ordem espontânea emergente satisfaz as necessidades sociais de forma superior ao que poderia ser alcançado pelo planejamento central (*vide*, notavelmente, (HAYEK, 1945)). Os preços de mercado servem como um instrumento para determinar os custos de oportunidade de certos usos de recursos, o que também permite comparações dos diferentes conjuntos de recursos que os indivíduos detêm (*vide* DWORKIN, 2000, cap. 1 e 2).

O segundo argumento é que os mercados estimulam a energia dos indivíduos porque lhes dão incentivos para encontrar formas socialmente úteis de utilizar seus talentos. Como diz a famosa (ainda que frequentemente abusada) citação de Adam Smith: “Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro, que esperamos o nosso jantar, mas do seu interesse individual” (RN I.II.2). O objetivo de Smith não é dar um relato da natureza humana como fundamentalmente egoísta. Ao contrário, ele aponta que os mercados exploram uma fonte de motivação que vai além da benevolência que as pessoas demonstram dentro de um pequeno círculo de familiares e amigos. Seu interesse próprio conecta os indivíduos a uma gama muito maior de parceiros de troca, o que permite uma maior divisão do trabalho e, portanto, uma produção mais eficiente. Os defensores dos mercados também sustentam que estes apoiam a inovação porque dão aos indivíduos a possibilidade de usar novas técnicas e novas combinações de fatores de produção, e fornecem capital para empresários e inventores. Isto leva a um processo dinâmico de “destruição criativa” que ajuda a satisfazer melhor as preferências dos indivíduos (Schumpeter (1942), que popularizou este termo marxista).

Os argumentos de eficiência e crescimento não dizem nada sobre a *distribuição* de renda e riqueza que se consegue em uma economia de mercado. Uma situação pode ser Pareto-eficiente ao mesmo tempo em que é extremamente desigual (cf., por exemplo, (SEN, 1973)). Às vezes se encontram argumentos adicionais pró-mercado para que a riqueza criada pelos mercados “espire” automaticamente para as camadas mais pobres da sociedade. Isto pode acontecer, por exemplo, quando os ricos compram bens ou serviços cuja produção cria empregos para os pobres (como argumentado por Smith (1976b [1759] IV.I.10), ou quando inovações feitas pela primeira vez para bens de luxo são mais tarde adotadas no mercado de massa. Não está claro, entretanto, sob que condições isso acontece. De fato, economias de mercado existem em sociedades igualitárias e menos igualitárias. As instituições circundantes têm um papel importante na determinação do grau

de desigualdade que delas resulta. Pode-se argumentar, no entanto, que os mercados podem tornar o “bolo” de uma economia nacional maior do que seria de outra forma, e que a riqueza adicional pode ser redistribuída através da tributação ou de outras medidas. Então, o mercado-mais-redistribuição pode ser justificado em relação a instituições não-mercantis por seus efeitos distributivos, por exemplo, na linha do “princípio da diferença” de Rawls. De acordo com este princípio, as desigualdades podem ser justificadas se forem “para o maior benefício dos membros menos favorecidos da sociedade” (1999, 5-6). Se se escolhe esta justificativa para os mercados, o grau em que eles devem ser deixados livres e o grau em que a renda e a riqueza devem ser redistribuídas dependem não só da posição normativa de cada um, mas também da suposição de qual regime de fato torna os membros mais pobres da sociedade os mais favorecidos. Essa defesa instrumental dos mercados livres pode ser encontrada em muitas teorias do que Freeman (e. g. (2011)) chama de “alta liberal” (em contraste com a tradição “liberal clássica”).

3.2 Críticas aos mercados

Numerosos argumentos têm sido apresentados contra os mercados, seja para rejeitá-los completamente ou para exigir sua limitação. Uma das principais críticas ao confiar nos mercados para organizar a vida econômica aponta para seus resultados desiguais, e a pobreza – entendida em termos absolutos ou relativos – que eles podem criar. No século XIX, isto dizia respeito, em particular, aos membros da sociedade que não possuíam os meios de produção e, portanto, tinham que vender sua mão-de-obra para ganharem uma renda. Durante a revolução industrial, uma grande porcentagem das classes trabalhadoras transformou-se em proletariado que, nas famosas palavras de Marx e Engels, não tinha “nada a perder a não ser suas correntes” [*Manifesto Comunista*, 1848]. A capacidade dos mercados de ser uma “maré que eleva todos os barcos” (frase atribuída a J.F. Kennedy) tem sido assim questionada pelo menos desde o século XIX. Os críticos têm exigido uma distribuição mais igualitária dos recursos na sociedade. Muitas vezes, essa crítica foi combinada com o apelo a uma completa derrubada do sistema capitalista, que foi visto como autodestrutivo por causa das divisões cada vez maiores que criou; esse debate foi reavivado com a publicação de Piketty (2014) e as controvérsias que se seguiram sobre tendências divergentes nas sociedades capitalistas.

A esta crítica os defensores dos mercados podem responder questionando o valor da igualdade de resultados. O que é mais difícil para eles rejeitar – porque seus próprios argumentos muitas vezes enfatizam direitos e liberdades – é a acusação de que as

desigualdades criadas por mercados não regulados podem chegar ao ponto de limitar seriamente a possibilidade de fazer uso de seus direitos e liberdades (*vide*, também, RAWLS, 1971, seção 32). Em uma sociedade em que a maioria dos bens e serviços é distribuída através dos mercados, pode-se dizer que aqueles que não têm meios para comprá-los são livres apenas em um sentido muito restrito. Mesmo a pobreza relativa (em contraste com a absoluta) pode então implicar várias formas de exclusão social. Muito aqui depende de como se entendem as noções de liberdade e coerção, mas em algumas situações é plausível que a falta de recursos contribua para sujeitar os indivíduos à coerção, até porque é a aplicação dos direitos de propriedade de *outras* pessoas que dificulta seu acesso aos recursos ((COHEN, 1995); (OTSUKA, 2003); (WALDRON, 1993); (WIDERQUIST, 2013)). Como argumenta Satz (2010, esp. cap. 4), a vulnerabilidade dos agentes cuja escolha é limitada por sua situação terrível, assim como a “autonomia fraca” de indivíduos que estão mal-informados e dependem da decisão de outras pessoas, podem, portanto, ser razões para limitar o livre mercado. No século XIX, a assimetria no poder de barganha entre trabalhadores e capitalistas estava no centro do debate, e ainda desempenha um papel importante em muitos países. Além disso, indivíduos com baixo capital humano, com aflições psicológicas ou com um status legal problemático (por exemplo, migrantes ilegais) são especialmente vulneráveis nos mercados. A ideia dos mercados como mecanismos de coordenação social baseia-se em um quadro de todos os indivíduos como soberanos, plenamente informados e com uma escolha totalmente racional. Onde quer que isso não aconteça, os mercados podem levar à exploração de indivíduos vulneráveis por outros. Esses argumentos não implicam necessariamente uma rejeição total dos mercados, mas levantam questões sobre o quadro institucional mais amplo em que eles estão inseridos. Os possíveis remédios para esses problemas podem ter como objetivo regular os mercados ou complementá-los com instituições que coloquem os indivíduos em pé de maior igualdade quando eles entram em relações de troca (cf. 4.2 abaixo)³.

³ No pano de fundo dessa discussão, está a questão de como avaliar os resultados sociais, porque a maneira pela qual os direitos e liberdades são entendidos na tradição ocidental às vezes é acusada de se inclinar para o livre mercado e, portanto, para aqueles que são plenamente capazes de aproveitar as vantagens dos livres mercados. O desenvolvimento da ideia de direitos sociais (cf., em particular, MARSHALL (1992)) pode ser entendido como uma resposta a esse déficit. Outra abordagem é a chamada “abordagem das capacidades” (*capability*), que utiliza uma série de capacidades básicas (*vide*, por exemplo, SEN (1993); para uma visão geral, *vide* ROBEYNS (2011)), em vez de direitos formais, como padrão para avaliar instituições, incluindo mercados.

A ideia de que os mercados têm algo a ver com “mérito” também tem sido criticada, especialmente sob a perspectiva das teorias marxistas de exploração. Eles sustentam que, para o contrato, os trabalhadores são sistematicamente privados de sua contribuição, pois seus salários são inferiores ao valor que eles criam através de seu trabalho (por exemplo, Marx, *Kapital*, vol. I, cap. 7-8; para uma discussão *vide*, por exemplo, (BUCHANAN, 1985, 87-95)). Como também tem sido apontado, a ideia de mérito pode facilmente servir como uma cortina de fumaça ideológica para aqueles que são bem-sucedidos nos mercados (cf., por exemplo, (HAYEK, 1978, 74f.)). Os mercados têm sido criticados por cimentar a desigualdade e a divisão social, prejudicando assim a igualdade de oportunidades (cf., por exemplo, (BARRY, 2005, partes II-IV)). Isto leva a questionar se outras instituições, por exemplo, um sistema de educação pública, podem ajudar a mitigar estes problemas para que um sistema misto possa ser justificado.

A capacidade dos mercados de oferecer resultados eficientes quando os bens em questão são bens privados raramente tem sido questionada por seus críticos. Mas mesmo os amigos dos mercados admitem que eles não conduzem a resultados eficientes em dois casos, a saber, quando há efeitos externos ou bens públicos. Efeitos externos são efeitos sobre terceiros que não são capturados pelos direitos de propriedade – por exemplo, a poluição do ar. Bens públicos são bens não exclusivos (não é possível excluir efetivamente os indivíduos de seu uso) e não rivais (a possibilidade de uso por um indivíduo não reduz a possibilidade de outros o usarem) (*vide* MAS-COLELL; WHINSTON; GREEN, 1995, cap. 11). Um exemplo de bem público é a segurança pública: se fornecido, os indivíduos não podem ser excluídos dele, e o fato de mais indivíduos desfrutarem dele não reduz o seu valor para os outros. Portanto, nenhum indivíduo tem incentivos econômicos suficientes para proporcioná-la; ela tem que ser proporcionada pelo Estado. Os críticos dos mercados frequentemente sustentam que situações que incluem efeitos externos ou bens públicos são muito mais generalizadas do que os defensores dos mercados admitem, por exemplo, no que diz respeito a problemas ambientais. Com relação às externalidades, os economistas muitas vezes apontam para o famoso teorema de Coase, segundo o qual, quando não há custos de transação, problemas de externalidades podem ser superados através de barganhas, independentemente da distribuição inicial dos direitos de propriedade (*vide* COESE, 1960). Na realidade, porém, as transações são muitas vezes extremamente difíceis e custosas, especialmente quando estão envolvidos múltiplos agentes com interesses diferentes. Isso torna problemática a aplicabilidade desse teorema – e, portanto, a defesa de soluções de mercado em tais casos. Outro caso problemático é o dos “bens posicionais” (HIRSCH, 1976), ou seja, bens cujo valor depende de sua posição

relativa em relação ao que os outros têm. Um caso em questão são as casas caras que as pessoas desejam por seu status e não por suas qualidades intrínsecas: elas querem ter uma casa que tenha um determinado tamanho em relação às casas de outros. Os bens posicionais são escassos por definição; apenas 10% das casas podem estar no topo de 10% do mercado; apenas 10% dos estudantes podem ser os 10% mais instruídos. A competição por eles é, portanto, um jogo de soma zero: é uma “correria desenfreada” em que todos mantêm a posição relativa se todos subirem pela mesma quantidade. É por isso que alguns teóricos argumentam que as externalidades causadas por esse tipo de competição justificam medidas regulatórias (*vide*, por exemplo, FRANK (2005); para uma discussão de bens posicionais de uma perspectiva igualitária *vide* também BRIGHOUSE; SWIFT (2006), para um relato em termos de teoria do reconhecimento *vide* CLAASSEN (2008)).

Uma questão mais ampla que pode ser levantada neste contexto é a questão da “eficiência do quê”? (cf., também, SATZ, 2010, 33f.). Como os críticos dos mercados apontam, os mercados podem ser eficientes em satisfazer as necessidades das pessoas, mas às vezes isso pode acontecer porque eles realmente mudam as preferências das pessoas para coisas que podem facilmente (o que muitas vezes significa: lucrativamente) ser fornecidas nos mercados. Essas não são necessariamente as preferências que as pessoas escolheriam se refletissem sobre quais preferências gostariam de ter (cf., por exemplo, (GEORGE, 2001), que usa a metáfora da “poluição por preferências”). Os modelos econômicos de mercados geralmente tomam as preferências dos indivíduos como dadas, o que os torna daltônicos, por assim dizer, a toda uma série de questões que têm sido levantadas sobre os mercados nesse sentido: como os mercados mudam os indivíduos, sua relação uns com os outros e sua relação com certos bens e valores? Entre os teóricos marxistas, o termo “alienação” é usado para descrever o fenômeno do indivíduo estar, ou sentir-se, separado das coisas que deveriam estar juntas. Por exemplo, se os trabalhadores têm que vender seu trabalho aos donos dos meios de produção, diz-se que eles estão alienados de seu trabalho e de seus produtos, assim como de outros seres humanos e de sua humanidade, (*vide* (Marx [1844], I); para um relato recente sobre a noção de alienação (*vide* JAEGGI, 2014).

No que diz respeito às relações humanas, as sociedades de mercado têm sido acusadas de minar a comunidade e a solidariedade, uma vez que os mercados se baseiam em relações puramente instrumentais, e em rápida mudança, de modo que “tudo o que é sólido se dissipa no ar” ((MARX; ENGELS, *Manifesto Comunista*); para um relato

contemporâneo, por exemplo, (*vide* LANE, 1991).⁴ A “destruição criativa” que ocorre nos mercados pode estimular a inovação, como sustentam seus defensores, mas também destrói laços e tradições sociais estabelecidas (cf. POLANYI, 1944). Este pensamento parece desempenhar um papel na crítica comunitarista da visão liberal da natureza humana (por exemplo, (MACINTYRE, 1984); (cf. BELL, 2012) para uma visão geral). Além disso, tem-se dito que o fato de que os mercados se baseiam no interesse próprio torna os indivíduos mais egoístas e materialistas. Tais argumentos são a contrapartida à afirmação de que os mercados tornam os indivíduos *mais* sociais e morais, como alegam seus defensores. Um aspecto importante deste debate, que também tem sido explorado empiricamente, é a tendência dos incentivos monetários para “afastar” a motivação intrínseca para agir por altruísmo ou em prol do bem público – cf., por exemplo, o famoso estudo de Titmus sobre doações de sangue pagas e não pagas (TITMUS, 1971); Frey (por exemplo, 2007); veja também o estudo de Gneezy e Rustichini sobre como uma multa para pais que chegam atrasados a uma creche aumentou o número de atrasos porque teria sido vista como um preço (GNEEZY; RUSTICHINI, 2000).

A força de tais argumentos depende de se os indivíduos podem restringir, e de fato restringem, sua “atitude de mercado” à esfera econômica, ou se ela vem a dominar a sociedade como um todo. Por exemplo, ele pode ser mantido à distância das relações privadas, ou os indivíduos desenvolvem também uma atitude de mercado em relação às relações íntimas, como argumenta a socióloga Eva Illouz (e.g., 2012)? A pressão sobre a esfera privada não vem apenas da transmissão consciente ou inconsciente de certas formas de pensar para dentro dela, mas também do crescente número (ou pelo menos do aumento percebido) de transações monetárias que dizem respeito a esta esfera, por exemplo, na forma de cuidados infantis remunerados ou maternidade de aluguel. Isso tem levado os críticos dos mercados a clamar por limitações de sua esfera de influência para não “mercantilizar” bens cujo significado está intimamente ligado a valores como relações íntimas, florescimento individual ou relações entre pais e filhos (cf. por exemplo, (RADIN, 1996); (ANDERSON, 1993); (SANDEL, 2012); para uma discussão crítica (*vide* SATZ, 2010, 80ss)). Como Anderson enfatiza, a questão maior por trás disso é como uma

⁴ Alguns críticos dos mercados também acusaram os mercados de mudar não apenas as relações entre indivíduos nas sociedades, mas também entre nações. Os mercados capitalistas foram acusados de levar a um aumento da agressão militar (por exemplo, LUXEMBURGO, 2003 [1913]). Os defensores do mercado, por outro lado, argumentaram que o comércio pode reduzir a tensão internacional, porque cria vínculos de dependência mútua entre os países (no debate do século XVIII, (*vide* HONT, 2005).

sociedade pode acomodar uma pluralidade de bens que são valorizados de diferentes maneiras (ANDERSON, 1993, esp. cap. 1 e 3). Uma linha semelhante de argumentos diz respeito à questão de se os mercados empurram as pessoas para o consumo de bens materiais em vez de imateriais (ver, por exemplo, o relato popular de Fromm (1976)). Se este for o caso, eles não apenas “poluem” suas preferências, mas também contribuem para o consumo excessivo de recursos naturais e uma variedade de problemas ecológicos (por exemplo, (WRIGHT, 2011, p. 70); (HARDIN, 1968)).

Argumentos relacionados dizem respeito à questão de saber se os cidadãos podem manter uma relação de respeito igual entre si se determinados bens, por exemplo, votos ou partes do corpo, forem negociados em mercados ((SANDEL, 2012, 10ff.); cf. também (SATZ, 2010, cap. 3); sobre a ética de compra de votos, veja a seção relevante do verbete sobre **votação** no site da SEP, em inglês; sobre partes de corpo (*vide* PHILLIPS, 2013). Por exemplo, tem sido argumentado que algumas instituições, por exemplo, escolas, são tais que as discordâncias devem ser resolvidas por “voz” (discussão) ao invés de “saída” (na distinção de (HIRSCHMAN, 1970); para o exemplo das escolas, por exemplo, (*vide* ANDERSON, 1993, 162f.)). Além disso, muitos teóricos políticos argumentam que a esfera política de uma democracia deve ser vista como diferente dos mercados, pois o que está em jogo não são os interesses individuais, mas o bem público (cf. por exemplo, (RADIN, 1996, cap. 14), que se baseia no entendimento de John Dewey sobre democracia). O que tais teorias têm em comum é que elas veem a sociedade como composta de diferentes esferas sociais; e, como diz Walzer, “a moralidade do bazar pertence ao bazar”, enquanto as trocas em outras esferas sociais deveriam ser bloqueadas (WALZER, 1983, p. 109). Em muitos desses casos, aplica-se uma combinação de argumentos, relativos não só ao caráter dos bens, mas também à vulnerabilidade de alguns participantes do mercado; pois como Brennan e Jaworski (2015) argumentaram recentemente, argumentos sobre a mercantilização que se baseiam *exclusivamente* na dimensão simbólica da comercialização de certos bens não são convincentes, pois essas dimensões simbólicas são culturalmente contingentes. Como nos lembra Satz (2010, por exemplo, p. 9), no entanto, a melhor resposta para os mercados problemáticos nem sempre é bani-los; isso pode levar a mercados negros ou outras formas de evasão. A questão das alternativas – por exemplo, mercados regulados ou mercados complementados por outras instituições – muitas vezes depende do quadro institucional dentro do qual os mercados ocorrem. Isso será considerado na seção 4 abaixo.

3.3 “O mercado” versus diferentes mercados

Como terá ficado claro, alguns argumentos a favor e contra os mercados respondem diretamente uns aos outros, enquanto outros têm de ser ponderados uns contra os outros sem serem diretamente compatíveis. Muitos pensadores reconhecem a força de pelo menos alguns argumentos de ambos os lados. Eles tomam a linha descrita na seção 2 como “endosso qualificado” e defendem o mercado como *um* elemento dentro de uma estrutura institucional que pode mitigar alguns de seus efeitos mais problemáticos. Deve-se ter em mente, no entanto, que mercados diferentes podem parecer muito diferentes em relação aos argumentos listados acima. Isto levanta a questão de saber se é possível dizer algo geral sobre o valor dos “mercados”, e não sobre mercados específicos em situações específicas. Um problema comum na discussão sobre mercados é o nível de abstração, já que muitos modelos abstratos fazem suposições idealizadoras que não se sustentam na vida real (*vide*, também, PHILLIPS, 2008)⁵. Embora não haja nada de errado em utilizar modelos abstratos como tais, é importante considerar sua limitada validade em situações da vida real. Ao comparar mercados com outras soluções institucionais, a comparação tem de ocorrer no mesmo nível de abstração. Caso contrário, comparam-se maçãs à laranjas – por exemplo, quando um mercado muito imperfeito, com grandes assimetrias de poder, é contrastado com uma burocracia pública idealizada, ou quando um mercado em que todos os indivíduos são totalmente racionais é contrastado com instituições públicas corruptas. Faz mais sentido comparar um mercado razoavelmente funcional com uma burocracia razoavelmente funcional.

Outro problema nos debates sobre mercados é o seguinte: se de um lado são levantados argumentos críticos contra os mercados, os defensores dos mercados às vezes sustentam que os males não devem ser imputados aos mercados, mas sim às instituições que os cercam, pois as condições que os mercados precisariam manter para que fizessem seu trabalho benéfico não são cumpridas. Por exemplo, quando os mercados são criticados por levar a um consumo excessivo de recursos naturais, os defensores dos mercados muitas vezes apontam que não há direitos de propriedade plenos para muitos bens ambientais. Se os bens ambientais tivessem um preço, seria caro usá-los e seus proprietários teriam incentivos para tratá-los de forma responsável; veja, por exemplo, a resposta de Tomasi à “tragédia dos bens comuns” (TOMASI, 2012, 259ss). Pode-se

⁵ Isso é um problema, por exemplo, para teorias que assumem informações completas e igualmente distribuídas sobre todos os bens e serviços, uma condição que é impossível de cumprir em ambientes da vida real.

retorquir, no entanto, que, em muitos casos, ter tais direitos de propriedade não resolveria o problema, pois os custos de transação para encontrar soluções de barganha seriam muito altos. Tais exemplos mostram que o valor dos mercados concretos muitas vezes não pode ser discutido em termos puramente abstratos; o que eles são, e quais efeitos eles têm, depende crucialmente das instituições que os cercam. Estas instituições serão discutidas a seguir.

4. Relações entre mercados e outras instituições

4.1 Pré-condições para os mercados

A maioria dos teóricos concorda que, para que os mercados existam, certas instituições precisam estar em funcionamento. Entre as essenciais estão os direitos de propriedade e as instituições legais necessárias para a execução dos contratos⁶. A questão dos direitos de propriedade exigíveis desempenha um papel importante na avaliação de mercados em países com estruturas de governança fracas. Em tais países, a capacidade de fazer valer seus direitos pode ser distribuída de forma muito desigual, de modo que os mercados livres podem exacerbar essas injustiças anteriores. A questão de quais direitos de propriedade podem ser aplicados é um dos principais fatores determinantes (além das proibições definitivas) de quais mercados podem existir em uma sociedade. Por exemplo, na maioria dos países não é possível vender-se para a escravidão, pois os tribunais não aplicariam tal contrato. Uma área em que esta questão sobre direitos de propriedade e, portanto, a comercialidade é ferozmente contestada são os direitos de propriedade intelectual, onde algumas pessoas argumentam que nossas noções tradicionais de direitos de propriedade não são adequadas para bens que podem ser reproduzidos a custos extremamente baixos, como conteúdos digitais (*vide*, por exemplo, (SHIFFRIN, 2007); (BOUTANG, 2011, cap. 4)).

⁶ Os direitos de propriedade e a igual possibilidade de aplicá-los também estão entre os fatores-chave apontados pelos teóricos na calorosamente debatida pergunta sobre por que o desenvolvimento econômico em algumas partes do mundo é tão diferente de outros (cf. por exemplo, Smith WN III; argumentos semelhantes sobre o papel crucial do poder centralizador e instituições inclusivas foram recentemente apresentados por Acemoglu e Robinson (2012)). Dentro da tradição anarquista, existem vertentes que mantêm a posição contrária, ou seja, que os mercados não dependem de outras instituições para garantir os direitos de propriedade, mas podem fornecer serviços como a própria aplicação do direito; *vide*, por exemplo, as posições anarco-capitalistas defendidas por Murray Rothbard (1970) ou David Friedman (1973).

Embora a existência de direitos de propriedade – e, portanto, de um estado mínimo que os faça cumprir – tenha sido reconhecida como uma condição prévia para os mercados mesmo pela maioria dos pensadores libertários, outras condições prévias muitas vezes não são explicitadas nas abordagens econômicas aos mercados, e são mais controversas. Como tem sido enfatizado, em particular pelos membros da “Escola de Freiburg” alemã e do “ordoliberalismo”, para que os mercados permaneçam competitivos é necessário que haja leis antitruste que impeçam cartéis e monopólios (*vide*, por exemplo, (EUCKEN, 1939); sobre como esta visão foi substituída por visões mais completas do *laissez-faire* nos EUA (*vide* CROUCH, 2011, cap. 3). Os sociólogos há muito têm apontado a importância crucial da confiança para a existência de trocas de mercado, já que os contratos nos mercados muitas vezes incluem elementos implícitos que não podem ser explicitados em termos de direitos de propriedade e, portanto, não podem ser legalmente aplicados (*vide*, por exemplo, o relato clássico de Durkheim (1997 [1893]) ou, mais recentemente, Beckert (2002)). Certas formas de ética social, por exemplo, o compromisso de cumprir promessas, podem facilitar as transações de mercado (ROSE, 2011). As pesquisas em sociologia econômica também enfatizam a dependência dos mercados em relação a outras relações sociais. Por exemplo, Granovetter mostra como as relações de mercado são muitas vezes embutidas nas relações pessoais, como as relações entre os especialistas de certas tecnologias em diferentes empresas (GRANOVETTER, 1985). Fligstein enfatiza como as regras estabelecidas pelos estados, incluindo, por exemplo, regras sobre estruturas de governança e outras instituições reguladoras, influenciam o comportamento das empresas nos mercados e fazem dos mercados “uma construção social que reflete a singular construção político-cultural de suas empresas e nações” ((FLIGSTEIN, 1996, 670); sobre a “construção legal” dos mercados financeiros (*vide* PISTOR, 2013). Alguns sociólogos, notadamente Callon, também argumentam que os mercados dependem do poder performativo das teorias econômicas sobre o que são mercados: elas ajudam os indivíduos a enquadrar situações *como* trocas de mercado (por exemplo, CALLON, 1998). Por exemplo, MacKenzie argumenta que participantes de mercado em certos mercados financeiros utilizam modelos teóricos para determinar seu próprio comportamento (por exemplo, MACKENZIE, 2009). Tais exemplos deixam particularmente claro que os mercados que conhecemos não são algo “dado” independentemente, mas dependem de normas e instituições existentes nas sociedades, e às vezes até mesmo de certas formas de tecnologia da informação.

4.2 Instituições que complementam ou corrigem os resultados do mercado

Muitos filósofos políticos levam (algumas das) críticas levantadas contra os mercados (cf. seção 3.2) a sério. Portanto, argumentam que os mercados só podem ser justificados se coexistirem com outras instituições que complementem ou corrijam seus resultados. Essas instituições podem ser subdivididas em diferentes categorias. Os economistas tipicamente usam o conceito de “falha de mercado” para descrever casos em que uma ou mais condições para resultados eficientes do mercado não são atendidas, por exemplo, quando há externalidades ou bens públicos (*vide*, por exemplo, BATOR (1958); COWEN (1988)). Para melhorar os resultados nesses casos pode ser necessária a regulação dos mercados (por exemplo, proibindo externalidades negativas como a emissão de poluentes nocivos) ou o fornecimento de bens públicos por instituições estatais. Regras e regulamentos também podem ser necessários – e podem ser justificados do ponto de vista da eficiência de Pareto nos casos do que Basu (2007) chamou de “problema do grande número”: alguma forma de comportamento, embora inofensiva em si mesma, pode ter um impacto negativo se for cometida por um grande número de pessoas. O mesmo pode ser verdade quando há mais de um equilíbrio em um mercado e é desejável passar para um deles e não para outro, por exemplo, de um equilíbrio com trabalho infantil para um sem (BASU; VAN, 1998). Pode-se também argumentar que a estabilização macroeconômica dos mercados, por exemplo, através do Banco Central ou de medidas que aumentem a demanda em recessões (*vide* KEYNES, 1936), pertence à categoria de provisão de bens públicos. A eficácia de tais medidas, no entanto, é profundamente contestada entre os economistas.

Uma segunda categoria ampla de instituições que complementam ou corrigem os resultados do mercado pode ser resumida sob o termo “Estado-Provedor”. Ela tenta dar respostas às críticas dos mercados em relação à pobreza, aos resultados desiguais e à falta de igualdade de oportunidades. As tarefas mais básicas do Estado-Provedor são assegurar os direitos socioeconômicos (cf. por exemplo, MARSHALL, 1992) dos cidadãos que não podem ganhar uma renda no mercado de trabalho, e proporcionar algum grau de igualdade de oportunidades. Muitos filósofos políticos têm enfatizado a importância da redistribuição para esses fins (*vide* também, FLEURBAEY, 2012); a ênfase na redistribuição tem quase ofuscado questões sobre as consequências distributivas *diretas* dos diferentes mercados e como elas podem ser influenciadas pela regulamentação (mas, *vide* DIETSCH, 2010). As instituições estatais de assistência social podem assumir diferentes formas, e podem ser organizadas de diferentes maneiras, desde um mínimo de atendimento aos indigentes até uma ampla gama de serviços sociais, como a educação pública e um serviço

público de saúde. Recentemente, alguns pensadores têm inclusive defendido a introdução de uma renda básica incondicional para os indivíduos, para garantir que os indivíduos não fiquem à mercê daqueles que controlam o acesso aos recursos (por exemplo, (VAN PARIJS, 1995); (WIDERQUIST, 2013)). As decisões sobre tais instituições são muitas vezes tomadas para serem *trade-offs* entre a eficiência dos mercados e o *desideratum* de algum grau de igualdade de renda e riqueza. Como escreve Okun: “Qualquer insistência em cortar a torta em fatias iguais diminuiria o tamanho da torta” (OKUN, 1975, p. 48). Não está claro, porém, se este quadro descreve adequadamente todas as partes da realidade econômica. Muitas vezes ele se baseia nas suposições de que impostos mais altos sufocam a motivação das pessoas para trabalhar duro. Mas se isso é verdade depende, entre outras coisas, da questão de se os indivíduos são motivados principalmente pelo desejo de ganhar dinheiro ou se eles também podem ter uma motivação intrínseca para fornecer certos bens e serviços (*vide* ROEMER, 2012). Algumas medidas, como um sistema público de educação que dê a cada criança uma chance de desenvolver seus talentos, podem levar simultaneamente a mais igualdade e a uma torta econômica maior, pois o aumento do capital humano mais do que compensa as perdas de eficiência através da tributação que paga o sistema educacional (cf. também (OKUN, 1975, 81ss); sobre a eficiência de várias instituições não mercantis ver também (HEATH, 2006)). De fato, em alguns países, como os países escandinavos, um forte Estado de bem-estar coexiste com uma próspera economia de mercado, minando as alegações de incompatibilidade mútua. Além de seu papel na redistribuição, o Estado-Provedor também pode ter um significado cultural mais amplo: como argumenta Cunningham (2005), ele pode ajudar a superar o medo criado pelos riscos existenciais a que os indivíduos estão expostos em sociedades puramente de mercado, e os quais podem ser um fator importante por trás da cultura supostamente mais egoísta e materialista em tais sociedades. Por exemplo, em um estado de bem-estar social que funciona bem, os indivíduos não têm que maximizar sua renda para poupar por períodos de desemprego, mas podem participar de um sistema social que os assegure contra o desemprego. Um Estado-Provedor também poderia incentivar a assunção de riscos, diminuindo os custos do fracasso, o que pode impulsionar a inovação⁷.

⁷ Além da pergunta geral sobre quão generosas devem ser as instituições do estado de bem-estar, há também um debate sobre como as disposições do estado de bem-estar e, de fato, outras funções do governo também devem ser organizadas, e se é ou não legítimo usar os mercados para fazê-lo. Por exemplo, o governo deve fornecer educação pública ou subsídios para escolas privadas são tão bons quanto? Para uma rejeição de princípio da privatização em certas áreas, (*vide* DORFMAN;

4.3 Problemas com a dicotomia “o mercado” versus “o Estado”

A relação entre o mercado e o Estado tem sido tradicionalmente entendida como um esquema em três camadas, mais ou menos como descrito nas seções 4.1 e 4.2: (1) o Estado assegura os direitos de propriedade e outras condições prévias dos mercados; (2) os mercados ocorrem dentro desta estrutura e produzem resultados eficientes; (3) o Estado corrige as falhas do mercado através de instituições complementares, como o Estado de bem-estar social. Este modelo é pressuposto em muitos debates sobre mercados. Mas há razões para pensar que ele é insuficiente, tanto em termos descritivos como normativos, para captar a realidade atual.

Há, antes de mais nada, o problema de os mercados terem se tornado globais, enquanto o quadro político ainda se baseia em grande parte nos Estados-nação. Isso pode levar a déficits de aplicação, mas também pressiona os Estados a renunciar a regulamentações mais rígidas ou a impostos mais altos, porque o capital, especialmente o capital financeiro, deixará o país e escapará para os chamados “paraísos fiscais” (DIETSCH, 2015). Nos últimos anos, o interesse pelos mercados *internacionais* tem aumentado: o que os distingue dos mercados domésticos? Por exemplo, será que as imensas desigualdades de poder e os diferentes quadros institucionais nos diferentes países significam que eles precisam ser conceituados de forma diferente? Como eles poderiam ser regulados e complementados por outras instituições a fim de alcançar uma justiça mais global? Como poderia a comunidade de Estados, ou pelo menos grupos de Estados, cooperar para conseguir isso? Estas questões estão embutidas no debate mais amplo sobre justiça global (cf. por exemplo, POGGE (2002); CANEY (2005); BROCK (2009); e, também, BLAKE (2008)). Esse debate se volta, por exemplo, para instituições como a Organização Mundial do Comércio, que poderiam impor certos padrões sobre as condições de trabalho (*vide*, por exemplo, BARRY/REDDY, 2008), ou sobre como o comércio de recursos naturais poderia estar embutido em instituições que impedem a “maldição dos recursos” que assombra os países ricos em recursos naturais, mas com estruturas de governança fracas (*vide*, por exemplo, WENAR, 2015). Tais propostas perguntam como as instituições que estruturam os mercados internacionais poderiam ser

HAREL, 2013); para uma proposta diferenciada focada na tomada de decisões democráticas, (*vide* CLAASSEN, 2015).

mudadas de forma a obter os ganhos do comércio mútuo e dar a todos uma parcela justa (*vide* também JAMES (2005); RISSE (2007); KURJANSKA/RISSE (2008)).

Em segundo lugar, problemas de falhas e instabilidades do mercado parecem ser muito mais generalizados do que tem sido suposto, especialmente em mercados complexos e interrelacionados, como os mercados financeiros (cf. por exemplo, MINSKY (1986), especialmente o cap. 9; sobre os mercados financeiros em geral, *vide* também HERZOG (2017)). Isto significa que é muito mais difícil para os Estados regulamentá-los. Isso tem a ver com o papel de efeitos psicológicos como o “efeito manada” (cf. por exemplo, AKERLOF e SHILLING (2003)) e talvez também com enormes desequilíbrios de poder dentro desses mercados, que muitas vezes são causados por assimetrias de informação ou barreiras de entrada. As consequências das mudanças regulatórias são difíceis de prever quando existem cadeias causais não lineares e a reação dos “mercados” é difícil de prever, de modo que não está claro como avaliar seu impacto na sociedade. Isto levanta a questão de saber se os Estados têm que usar uma abordagem mais flexível para regular os mercados, ou se pode haver formas de reduzir a fragilidade do sistema econômico global.

Um terceiro motivo pelo qual a dicotomia entre “o mercado” e “o Estado” tem sido criticada é que ela ofusca a influência de agentes econômicos poderosos, como, por exemplo, as grandes corporações, nas decisões políticas. Como alguns autores têm argumentado, alguns países capitalistas, notadamente os Estados Unidos, estão se aproximando de uma situação em que não é o Estado que regula os mercados. Agentes bastante poderosos entre as elites empresariais e políticas estabelecem as regras do jogo em seu próprio benefício, à custa da sociedade em geral (*vide*, por exemplo, CROUCH (2011)).

Todos estes pontos são de particular urgência porque os problemas de recursos naturais limitados e as alterações climáticas levantam questões sobre a capacidade da estrutura mercado-mais-política, tal como conhecemos, de se orientar para um caminho mais sustentável. Como muitas das atividades que prejudicam o meio ambiente natural ocorrem como atividades de mercado, a regulamentação delas com frequência exigirá uma regulamentação dos mercados. Entretanto, dada a dificuldade de se estabelecer tal marco regulatório em escala global, a ação voluntária dos participantes individuais do mercado também parece ser necessária, por exemplo, através da compra de produtos cultivados de forma sustentável e de carros com baixa emissão de carbono. Tais ações voluntárias deveriam, idealmente, criar incentivos para que as empresas encontrem soluções inovadoras para reduzir as emissões de carbono e consumo de recursos e de energia (cf. também 5.2 abaixo). Embora certamente sejam parte do problema, os mercados também

podem ser parte da solução para os desafios colocados pela pobreza, o esgotamento de recursos e as mudanças climáticas.

4.4 O inter-relacionamento das instituições

A interrelação dos mercados com outras instituições também é confirmada pela pesquisa sociológica sobre as “variedades do capitalismo” e abordagens semelhantes. Elas argumentam que, em vez de haver um “melhor” conjunto de instituições, existem certos conjuntos de instituições no âmbito econômico e político que se encaixam melhor do que outros – formam “complementaridades institucionais”. Como mostram Hall e Soskice, pode-se distinguir economias de mercado “liberais” das “coordenadas”, nas quais reinam mecanismos mutuamente relacionados com áreas como as relações industriais entre empregadores e empregados (ou sindicatos), instituições de formação e educação profissional, governança corporativa ou relações entre empresas. Nas economias de mercado liberais, como predominam nos países anglo-saxões, os mecanismos de mercado são muito mais difundidos; por exemplo, os contratos de trabalho são tipicamente mais curtos. Em economias de mercado coordenadas, como as encontramos, por exemplo, na Europa continental, outras formas de coordenação, por exemplo, a negociação coletiva, desempenham um papel maior (HALL e SOSKICE, 2001). Tais interrelações, que podem ser negligenciadas em teorizações altamente abstratas, devem ser levadas em conta quando filósofos políticos abordam questões concretas sobre mercados em teoria “não-ideal” (como é feito, por exemplo, em Keat (2008)). Os filósofos têm frequentemente se concentrado em regras e regulamentos enquanto tomam as preferências dos indivíduos como dadas, adotando implicitamente uma perspectiva “econômica” sobre os mercados. Mas uma perspectiva “sociológica”, na qual a geração de preferências e o contexto social mais amplo também são levados em conta, permite ver outras formas pelas quais os resultados dos mercados podem ser alterados. Mudanças nas diferentes instituições, nas preferências dos indivíduos e no “*ethos*” que imperam em certos mercados deveriam, idealmente, andar de mãos dadas e ser consistentes umas com as outras. É improvável que os problemas atuais nos quais os mercados estão envolvidos, como justiça global e mudanças climáticas, possam ser resolvidos confiando apenas em um desses instrumentos. A conveniência e a viabilidade de diferentes arranjos de mercado e de outras instituições para tratar dessas questões, juntamente com questões sobre a dimensão internacional dos mercados e como eles podem ser orientados para objetivos normativos

como o florescimento humano e maior igualdade, estão entre as mais importantes áreas de pesquisa contemporânea sobre mercados.

5. Temas relacionados

Quando os filósofos pensam sobre mercados e seu lugar e papel na sociedade, eles precisam estar cientes do fato de que *as teorias sobre mercados* podem, às vezes, carregar seus próprios juízos de valor implícitos. É por isso que eles precisam ser sensíveis às questões metodológicas da disciplina científica que foca os mercados, ou seja, a economia. Quando se trata de conclusões normativas, os filósofos políticos também devem levar em conta os argumentos trazidos pela ética empresarial, que discute os deveres morais dos participantes do mercado. Como Heath *et al.* (2010) argumentaram recentemente, os debates sobre ética empresarial e filosofia política se beneficiariam de uma maior integração, e isto se aplica em particular aos debates sobre mercados. Nesta seção final, esses dois temas relacionados são brevemente discutidos.

5.1 Questões metodológicas em economia

É importante distinguir as questões metodológicas em economia (*vide* HAUSMAN, 2008) das questões normativas. Entretanto, frequentemente elas estão entrelaçadas de maneiras intrincadas. Um exemplo diz respeito aos pressupostos sobre a racionalidade humana: os modelos econômicos padrão assumem racionalidade perfeita, o que exclui problemas como a fraqueza da vontade, de modo que críticas normativas aos mercados que se baseiam na capacidade de participantes mais racionais explorarem as fraquezas de participantes menos racionais do mercado não podem ser levantadas dentro desse quadro. De modo mais geral, argumentos plausíveis desafiam a possibilidade de teorização econômica axiologicamente neutra (*vide*, por exemplo, MONGIN (2006)). Isto significa que os filósofos que querem discutir questões normativas sobre mercados precisam ter o cuidado de explicitar as suposições normativas que podem entrar em sua visão desses mercados porque elas estão embutidas nos modelos dos economistas. Enquanto a corrente dominante da teorização econômica nas últimas décadas tem usado uma metodologia de escolha racional, novas abordagens, por exemplo, economia comportamental ou economia institucional, têm funcionado com diferentes pressupostos, levantando novos desafios metodológicos. Por exemplo, a exploração da importância das normas de equidade nos contextos econômicos (*vide*, por exemplo, KAHNEMAN/KNETSCH/THALER (1986);

FEHR/SCHMIDT (1999)) levanta questões sobre a relação entre princípios de equidade favorecidos pelos filósofos políticos e as normas observáveis no comportamento das pessoas. Outra área interessante são os *nudges* (“empurrões”) que supostamente levam as pessoas a comportamentos mais racionais ou socialmente mais desejáveis, mudando padrões institucionalizados (*vide*, por exemplo, THALER/SUNSTEIN (2008)) – o que leva a questões filosóficas sobre paternalismo.

5.2 Ética Empresarial e Responsabilidade Social Corporativa

A ética empresarial e as discussões sobre responsabilidade social corporativa preocupam-se com o comportamento dos indivíduos e especialmente das empresas nos mercados (*vide* MARCOUX, 2008). O escopo dessas abordagens depende, em certa medida, da estrutura jurídica e cultural em que as corporações operam. É discutível se o crescente interesse por esses temas nas últimas décadas também tem a ver com a relutância ou incapacidade dos Estados em regular mais fortemente o comportamento das empresas (*vide* também SMUCKER, 2006). Pode-se, portanto, pensar que tais medidas são apenas soluções insuficientes para problemas que os Estados não conseguem resolver. Como tal, porém, elas desempenham um papel particularmente importante para os mercados internacionais, pois os problemas regulatórios em nível global dificilmente serão superados em breve. Iniciativas como o *Pacto Global da ONU* visam a introdução de padrões morais básicos nos mercados globais.

Deve-se ressaltar que as concepções de “fazer negócios” têm sido há muito acompanhadas por ideias sobre certas normas morais, muitas vezes capturadas em termos da “honra” do comerciante (cf. por exemplo, SMITH (1978) [1762/66], 538f.). Até Friedman (1970), em seu famoso artigo em que afirma que “A Responsabilidade Social das Empresas é Aumentar seus Lucros”, sustenta que os empresários devem fazer isso “enquanto estiverem em conformidade com as regras básicas da sociedade, tanto aquelas encarnadas na lei *quanto aquelas encarnadas nos costumes éticos*” (grifo nosso). Como defende Heath (2014), na busca de lucros, as empresas têm a responsabilidade de não explorar falhas do mercado, como assimetrias de informação, que servem tanto à ética quanto à eficiência. Uma questão importante que liga os tópicos de ética empresarial e responsabilidade social corporativa à avaliação normativa dos mercados é se os mercados recompensam ou punem o comportamento ético, ou seja, se a ética empresarial é um custo ou uma vantagem estratégica para as empresas (cf. por exemplo, PORTER/KRAMER (2006) para saber como esta última pode ser alcançada). Isso depende de sua inserção institucional, mas também

da “ética de consumo” dos consumidores, que é um novo campo importante de pesquisa sobre mercados (*vide*, por exemplo, CROCKER/LINDEN (1998); SCHWARZ (2010)). A ideia básica é que se os consumidores expressarem não apenas seu interesse próprio, mas também suas escolhas *morais* nos mercados, os mercados podem se tornar instrumentos para tornar as sociedades mais justas e as economias mais sustentáveis. Em muitas sociedades, este é um processo contínuo, e resta ver como ele pode ser eficaz para conduzir a economia global para um caminho mais justo e mais sustentável.

Referências

ACEMOGLOU, D.; ROBINSON, J. **Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty**. New York: Crown Business, 2012.

AGMON, S. Undercutting justice: Why legal representation should not be allocated by the market. **Politics, Philosophy & Economics**, v. 20, n. 1, p. 99–123, 2021.

AKERLOF, G. A.; SHILLER, R. J. **Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism**. Princeton: Princeton University Press, 2009.

ANDERSON, E. **Private Government: How Employers Rule Our Lives (and Why We Don't Talk about It)**. Princeton: Princeton University Press, 2017.

ANDERSON, E. **Values in Ethics and Economics**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992.

ARISTOTLE. **Politics, in The Complete Works of Aristotle**. Princeton: Princeton University Press, 1984.

ARNESON, R. J. Rawls, Responsibility, and Distributive Justice. *In*: FLEURBAEY, M.; SALLES, M.; WEYMARK, J. (ed.). **Justice, Political Liberalism, and Utilitarianism: Themes from Harsanyi and Rawls**. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. p. 80–107

ARNOLD, S. Why Profits are Deserved. **Ethics**, v. 97, p. 387–402, 1987.

BARDHAN, P.; ROEMER, J. E. (ed.). **Market Socialism: The Current Debate**. New York: Oxford University Press, 1993.

BARRY, B. *Why Social Justice Matters*, Cambridge: Polity, 2005.

BARRY, C.; REDDY, S. **International Trade and Labor Standards: A Proposal for Linkage**. New York: Columbia University Press, 2008.

BASU, K. Coercion, contract and the limits of the market. **Social Choice and Welfare**, v. 29, p. 559–579, 2007.

BASU, K.; VAN, P. H. The Economics of Child Labour. **The American Economic Review**, v. 88, n. 3, p. 412–427, 1998.

BATOR, F. M. The Anatomy of Market Failure. **Quarterly Journal of Economics**, v. 72, n. 3, p. 351–379, 1958.

BECKER, G. **The Economic Approach to Human Behavior**. Chicago: University of Chicago Press, 1976.

BECKER, S. O.; WOESSMANN, L. Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History. **Quarterly Journal of Economics**, v. 124, n. 2, p. 531–596, 2009.

BECKERT, J. **Beyond the Market: The Social Foundations of Economic Efficiency**. Princeton: Princeton University Press, 2002.

BELL, D. Communitarianism. **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**, Jan. 2012. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/archives/spr2012/entries/communitarianism/>. Acesso em: 01 mar. 2022.

BERKEY, B. Ethical Consumerism, Democratic Values, and Justice. **Philosophy and Public Affairs**, v. 49, n. 3, p. 237–274, 2021.

BERMAN, S. **The Primacy of Politics: Social Democracy and the Making of Europe's Twentieth Century**. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

BLAKE, M. International Justice. **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**, 2008. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/archives/win2008/entries/international-justice/>. Acesso em: 01 mar. 2022.

BLAUG, M. **Economic Theory in Retrospect**. 5th ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

BOUTANG, Y. M. **Cognitive Capitalism**. Cambridge: Polity Press, 2011.

BOWLES, S. Is Liberal Society a Parasite on Tradition. **Philosophy & Public Affairs**, v. 39, n. 1, p. 46–81, 2011.

BRENNAN, J.; JAWORSKI, P. M. **Markets without Limits: Moral Virtues and Commercial Interests**. London: Routledge, 2016.

BRENNAN, J.; JAWORSKI, P. M. Markets without Symbolic Limits. **Ethics**, v. 39, n. 1, p. 46–81, 2015.

BRIGHOUSE, H.; SWIFT, A. Equality, Priority, and Positional Goods. **Ethics**, v. 125, n. 4, p. 1053–1077, 2006.

BROCK, G. **Global Justice: A Cosmopolitan Account**. Oxford: Oxford University Press, 2009.

BUCHANAN, A. E. **Ethics, Efficiency, and the Market**, Towota. NJ: Rowman & Allanheld, 1985.

BUCHANAN, J. **The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan**. Chicago: University of Chicago Press, 1975.

CALLON, M. Introduction. The embeddedness of Economic Markets in Economics. *In*: COLLON, M. **The Laws of the Market**. Oxford: Blackwell Publishers/The Sociological Review, 1998. p. 1–57

CAMERER, C.; LOEWENSTEIN, G.; RABIN, M. (ed.). **Advances in Behavioral Economics**. Princeton: Princeton University Press, 2003

CANEY, S. **Justice Beyond Borders: A Global Political Theory**. Oxford: Oxford University Press, 2005.

CARENS, J. H. **Equality, Moral Incentives, and the Market: An Essay in Utopian Politico-Economic Theory**. Chicago: Chicago University Press, 1981.

CHRISTENSEN, J. **Trade Justice**. Oxford: Oxford University Press, 2017.

CIEPLEY, D. Beyond Public and Private: Toward a Political Theory of the Corporation. **American Political Science Review**, v. 107, n. 1, p. 139–158, 2013.

CLAASSEN, R. Markets as Mere Means. **British Journal of Political Science**, v. 47, p. 263–281, 2015.

CLAASSEN, R. The status struggle: A recognition-based interpretation of the positional economy. **Philosophy and Social Criticism**, v. 34, p. 1021–1049, 2008.

COASE, R. H. The Problem of Social Cost. **Journal of Law and Economics**. v. 3, n. 1, p. 1–44, 1960.

COHEN, G. A. Capitalism, Freedom and the Proletariat. *In*: RYAN, A. (ed.) **The Idea of Freedom: Essays in Honour of Isaiah Berlin**. Oxford: Oxford University Press, pp. 9–25, 1979.

COHEN, G. A. **Self-Ownership, Freedom, and Equality**. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

COWEN, T. (ed.). **Public Goods and Market Failures: A Critical Examination**. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1988.

CROCKER, D. A.; LINDEN, T. (ed.). **Ethics of Consumption: The Good Life, Justice, and Global Stewardship**. Oxford: Rowman & Littlefield, 1998.

CROUCH, C. **The Strange Non-Death of Neo-liberalism**. Cambridge: Polity, 2011.

CUNNINGHAM, F. Market economies and market societies. **Journal of Social Philosophy**, v. 36, n. 2, p. 129–142, 2005.

DIETSCH, P. **Catching Capital: The Ethics of Tax Competition**. New York: Oxford University Press, 2015.

DIETSCH, P. The market, competition, and equality. **Politics, Philosophy & Economics**, v. 9, n. 2, p. 213–244, 2010.

DORFMAN, A.; HAREL, A. The Case Against Privatization. **Philosophy & Public Affairs**, v. 41, n. 1, p. 67–102, 2013.

DURKHEIM, E. **The Division of Labour in Society**. New York: The Free Press, 1997 [1893].

DWORKIN, R. **Sovereign Virtue: The Theory and Practice of Equality**, Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000.

ELLERMAN, D. **Neo-abolitionism: Abolishing Human Rentals in Favor of Workplace Democracy**. Cham: Springer, 2021.

EMMETT, R. B. (ed.). **The Elgar Companion to the Chicago School of Economics**. Cheltenham: Edward Elgar, 2010.

EUCKEN, W. **Die Grundlagen der Nationalökonomie**. Jena: G. Fischer, 1939.

FABRE, C. **Whose Body is it Anyway? Justice and the Integrity of the Person**. Oxford: Oxford University Press, 2006.

FEHR, E.; SCHMIDT, K. M. A theory of fairness, competition, and cooperation. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 114, n. 3, p. 817–86, 1999.

FERRERAS, I. **Firms as Political Entities: Saving Democracy through Economic Bicameralism**. Cambridge: Cambridge University Press, 2017.

FLEURBAEY, M. Economics and Economic Justice. **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**, 2012. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/archives/sum2012/entries/economic-justice/>. Acesso em: 01 mar. 2022.

FLIGSTEIN, N. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. **American Sociological Review**, v. 61, n. 4, p. 656–673, 1996.

FRANK, R. H. Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses. **American Economic Review**, v. 95, n. 2, p. 137–141, 2005.

FRASER, N.; HONNETH, A. **Redistribution or Recognition? A Political-Philosophical Exchange**. London: Verso, 2003.

FREEMAN, S. Capitalism in the classical and high liberal traditions. **Social Philosophy and Policy**, v. 28, p. 19–55, 2011.

FREEMAN, S. Illiberal Libertarians: Why Libertarianism Is Not a Liberal View. **Philosophy & Public Affairs**, v. 30, n. 2, p. 105–151, 2001.

FREY, B. **Not just for the money**: An economic theory of personal motivation. Cheltenham: Edward Elgar, 1997.

FRIEDMAN, D. **The Machinery of Freedom**: Guide to a radical capitalism. New York: Harper & Row, 1973.

FRIEDMAN, M. **Capitalism and Freedom**. Chicago: University of Chicago Press, 1962.

FRIEDMAN, M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. **The New York Times Magazine**, Sept. 1970.

FROMM, E. **To Have or to Be?** London: Continuum, 1976.

FUMAGALLI, R. Buyer Beware: A Critique of Leading Virtue Ethics Defenses of Markets. **Journal of Social Philosophy**, v. 51, n. 3, p. 457–483, 2020.

GEORGE, D. **Preference Pollution**: How Markets Create the Desires We Dislike. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2001.

GNEEZY, U.; RUSTICHINI, A. A Fine is a Price. **Journal of Legal Studies**, XXIX, p. 1–17, 2000.

GRANOVETTER, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **The American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481–510, 1985.

HALL, P. A.; SOSKICE, D. An Introduction to Varieties of Capitalism. In: HALL, P. A.; SOSKICE, D. (ed.). **Varieties of Capitalism**: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. New York: Oxford University, p. 1–68, 2001.

HARDIN, G. The Tragedy of the Commons. **Science**, v. 162, n. 3859, p. 1243–1248, 1968.

HARRIS, J. **Wonderwoman and Superman**: the ethics of human biotechnology. Oxford: Oxford University Press, 1992.

HAUSMAN, D. M. Philosophy of Economics. **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**, 2008. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/archives/fall2008/entries/economics/>. Acesso em: 01 mar. 2022.

HAYEK, F. A. **Law, Legislation and Liberty**. Chicago: University of Chicago Press, 1973–79.

HAYEK, F. A. **Law, Legislation and Liberty**. Chicago: University of Chicago Press, 1978. (The Mirage of Social Justice, v. 2).

HAYEK, F. A. **The Road to Serfdom**. London: Routledge, 1944.

HAYEK, F. A. The Use of Knowledge in Society. **American Economic Review**, v. 35, p. 519–30, 1945.

HEATH, J. **Morality, Competition and the Firm**. New York: Oxford University Press, 2014.

HEATH, J. On the Very Idea of a Just Wage. **Erasmus Journal for Philosophy and Economics**, v. 11, n. 2, p. 1–33, 2018.

HEATH, J. The benefits of cooperation. **Philosophy and Public Affairs**, v. 34, n. 4, p. 313–351, 2006.

HEATH, J.; MORIARTY, J.; NORMAN, W. Business Ethics and (or as) Political Philosophy. **Business Ethics Quarterly**, v. 20, n. 3, p. 427–452, 2010.

HEGEL, G. W. F. **Philosophy of Right**. Oxford: Clarendon Press, 1942 [1821].

HERZOG, L. (ed.). **Just Financial Markets?** Finance in a Just Society. Oxford: Oxford University Press, 2017.

HERZOG, L. **Inventing the Market. Smith, Hegel, and Political Theory**. Oxford: Oxford University Press, 2013.

HERZOG, L. **Reclaiming the System:** Moral Responsibility, Divided Labour, and the Role of Organizations in Society. Oxford: Oxford University Press, 2018.

HERZOG, L. The epistemic division of labour in markets: knowledge, global trade and the preconditions of morally responsible agency. **Economics and Philosophy**, v. 36, n. 2, p. 266–286, 2020.

HIRSCH, F. **The Social Limits to Growth**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1976.

HIRSCHMAN, A. O. Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble? **Journal of Economic Literature**, XX, p. 1463–1484, 1983.

HIRSCHMAN, A. O. **Exit, voice, and loyalty:** responses to decline in firms, organizations, and states. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970.

HIRSCHMAN, A. O. **The Passions and the Interests:** Political Arguments for Capitalism before its Triumph. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1977.

HONT, I. **Jealousy of Trade:** International Competition and the Nation-State in Historical Perspective. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2005.

HUSSAIN, W. Is Ethical Consumerism an Impermissible Form of Vigilantism? **Philosophy and Public Affairs**, v. 40, n. 2, p. 111–143, 2012.

HUSSAIN, W. Pitting People Against Each Other. **Philosophy and Public Affairs**, v. 48, n. 1, p. 79–113, 2020.

ILLOUZ, E. **Why Love Hurts**. Cambridge: Polity, 2012.

JAEGGI, R. **Alienation**. New York: Columbia University Press, 2014.

JAMES, A. Distributive Justice without Sovereign Rule: The Case of Trade. **Social Theory and Practice**, v. 31, n. 4, p. 533–559, 2005.

KAHNEMAN, D.; KNETSCH, J. L.; THALER, R. Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. **American Economic Review**, v. 76, n. 4, p. 728–741, 1986.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Making under Risk. **Econometrica**, v. 47, p. 263–91, 1979.

KEAT, R. Practices, Firms and Varieties of Capitalism. **Philosophy of Management**, v. 7, n. 1, p. 77–91, 2008.

KEYNES, J. M. **The General Theory of Employment, Interest and Money**. Cambridge: Cambridge University Press, 1936.

KNIGHT, F. H. The Ethics of Competition. **Quarterly Journal of Economics**, v. 37, p. 579–624, 1923.

KOLAKOWSKI, L. **Main Currents of Marxism**. London: Oxford University Press, 1978

KRAMER, M.; PORTER, M. Strategy & Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. **Harvard Business Review**, Dec., 2006.

KURJANSKA, M.; RISSE, M. Fairness in Trade II: export subsidies and the Fair Trade movement. **Philosophy, Politics, and Economics**, v. 7, n. 1, p. 43–49, 2008.

LAIBSON, D. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. **The Quarterly Journal of Economic**, v. 112, n. 2, p. 443–478, 1997.

LANE, R. **The Market Experience**. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

LOCKE, J. **Second Treatise of Government**. Cambridge: Cambridge University Press, 1960 [1689].

LUXEMBURG, R. **The Accumulation of Capital: A Contribution to an Economic Explanation of Imperialism**. London: Routledge. 2003 [1913].

MACGILVRAY, E. **The Invention of Market Freedom**. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

MACINTYRE, A. **After Virtue**. 2nd ed. Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1984.

MACKENZIE, D. **Material Markets: How Economic Agents Are Constructed**, Oxford: Oxford University Press, 2009.

MALTHUS, T. **An Essay on the Principle of Population**. Cambridge: Cambridge University Press, 1992 [1798].

MANDEVILLE, B. **The Fable of the Bees**: Part I (1714): Part II (1729). Oxford: Clarendon Press, 1924.

MANKIW, N. G. Presidential Address: Spreading the Wealth Around: Reflections Inspired by Joe the Plumber. **Eastern Economic Journal**, v. 36, p. 285–298, 2010.

MARCOUX, A. Business Ethics. **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**, 2008. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/archives/fall2008/entries/ethics-business/>. Acesso em: 01 mar. 2022.

MARSHALL, T. H. **Citizenship and Social Class**. London: Pluto, 1992.

MARX, K. Capital. *In*: MARXISTS Internet Archive, 1995 [1867]. Disponível em: <https://www.marxists.org/>. Acesso em: 01 mar. 2022.

MARX, K. Economic and Philosophic Manuscripts of 1844. *In*: MARXISTS Internet Archive, 1995 [1867]. Disponível em: <https://www.marxists.org/>. Acesso em: 01 mar. 2022.

MARX, K.; ENGELS, F. Communist Manifesto. *In*: MARXISTS Internet Archive, 1995 [1848]. Disponível em: <https://www.marxists.org/>. Acesso em: 01 mar. 2022.

MARXISTS Internet Archive, 1995 [1844]. Disponível em: <https://www.marxists.org/>. Acesso em: 01 mar. 2022.

MAS-COLELL, A.; WHINSTON, M.; GREEN, J. **Microeconomic Theory**. Oxford: Oxford University Press, 1995.

MAUSS, M. **The Gift**: forms and functions of exchange in archaic societies. London: Routledge, 1990 [1923–24].

MCCLOSKEY, D. **The Bourgeois Virtues**: Ethics for an Age of Commerce, Chicago: University of Chicago Press, 2006.

MILDENBERG, C. Agent-Democratic Markets. **Kriterion: Journal of Philosophy**, v. 34, n. 2, p. 1–32, 2020.

MILL, J. S. **Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy**. London: Prometheus Books, 2004 [1848].

MILLER, D. **Principles of Social Justice**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2001.

MINSKY, H. **Stabilizing an Unstable Economy**. London: Yale University Press, 1986.

MISES, L. **Human Action**: A Treatise on Economics. New Haven: Yale University Press, 1949.

MONGIN, P. Value Judgments and Value Neutrality in Economics. **Economica**, v. 73, p. 257–286, 2006.

MORIARTY, J. On the Origin, Content, and Relevance of the Market Failures Approach. **Journal of Business Ethics**, v. 165, p. 113–124, 2020.

MURPHY, L.; NAGEL, T. **The Myth of Ownership**: Taxes and Justice. Oxford: Oxford University Press, 2002.

NARVESON, J. Deserving Profits. *In*: COWAN, R.; RIZZO, M. J. (ed.). **Profits and Morality**. Chicago: University of Chicago Press, 1995. p. 48–87.

- NOZICK, R. **Anarchy, State, And Utopia**. New York: Basic Books, 1974.
- O'NEILL, M.; WILLIAMSON, T. (ed.). **Property-Owning Democracy**: Rawls and Beyond. Chichester: Blackwell, 2012.
- OKUN, A. M. **Equality and Efficiency**: The Big Tradeoff. Washington: Brookings Institution Press, 1975.
- OLSARETTI, S. **Liberty, Desert and the Market**: A Philosophical Study. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
- OTSUKA, M. **Libertarianism without Inequality**. Oxford: Oxford University Press, 2003.
- PATEMAN, C. **Participation and Democratic Theory**. Cambridge: Cambridge University Press, 1970.
- PETTIT, P. Freedom in the market. **Politics, Philosophy & Economics**, v. 5, n. 2, p. 131–149, 2006.
- PHILLIPS, A. Egalitarians and the Market: Dangerous Ideals. **Social Theory and Practice**, v. 34, n. 3, p. 439–462, 2008.
- PHILLIPS, A. **Our Bodies, Whose Property?** Princeton: Princeton University Press, 2013.
- PIKETTY, T. **Capital in the Twenty-First Century**. Cambridge, MA.: Harvard University Press, 2014.
- PISTOR, K. A Legal Theory of Finance. **Journal of Comparative Economics**, v. 41, n. 2, p. 315–330, 2013.
- POGGE, T. **World Poverty and Human Rights**: Cosmopolitan Responsibilities and Reforms. Cambridge: Polity Press, 2002.
- POLANYI, K. **The Great Transformation**. Boston: Beacon Press, 1944.
- RADCLIFFE-RICHARDS, J. **The Ethics of Transplants**: Why Careless Thought Costs Lives. Oxford: Oxford University Press, 2012.
- RADIN, M. J. **Contested Commodities**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.
- RAWLS, J. **A Theory of Justice**. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1971.
- RAWLS, J. **Political Liberalism**. New York: Columbia University Press, 1993.
- RICARDO, D. Principles of Political Economy and Taxation. *In*: SRAFFA, P. (ed.). **The Works and Correspondence of David Ricardo**. Indianapolis: Liberty Fund. 2005 [1817]. v. 1.

RISSE, M. Fairness in Trade I: Obligations from Trading and the Pauper-Labor Argument. **Philosophy, Politics, and Economics**, v. 6, n. 3, p. 355–377, 2007.

ROBEYNS, I. The Capability Approach. **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**, 2011. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/archives/sum2011/entries/capability-approach/>. Acesso em: 01 mar. 2022.

ROEMER, J. **Ideology, Social Ethos, and the Financial Crisis**. The Journal of Ethics, v. 16, p. 273–303, 2012.

ROSE, D. C. **The Moral Foundations of Economic Behavior**. New York: Oxford University Press, 2011.

ROTHBARD, M. **Power and Market: Government and the Economy**. Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1970.

ROUSSEAU, J. J. **The Discourses and Other Early Political Writings**. Cambridge: Cambridge University Press, 1997 [1750ff].

SANDEL, M. J. **What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets**. New York: Farrar Straus Giroux, 2012.

SATZ, D. **Why Some Things Should not be for Sale: The Moral Limits of Markets**. Oxford: Oxford University Press, 2010.

SCHUMPETER, J. **Capitalism, Socialism and Democracy**. New York: Harper & Brothers, 1942.

SCHUMPETER, J. **History of Economic Analysis**. London: Allen & Unwin, 1954.

SCHWARZ, D. T. **Consuming Choices**. Plymouth, UK: Rowman & Littlefield, 2010.

SCOTT, B. R. **Capitalism: Its Origins and Evolution as a System of Governance**. New York: Springer, 2011.

SEN, A. Capability and Well-Being. In: NUSSBAUM, M.; SEN, A. (ed.). **The Quality of Life**. New York: Oxford Clarendon Press, 1993. p. 30–53.

SEN, A. **On Economic Inequality**. New York: Oxford University Press, 1997 [1973].

SEN, A. Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory. **Philosophy and Public Affairs**, v. 6, p. 317–344, 1977.

SEN, A. The Moral Standing of the Market. **Social Philosophy and Policy**, v. 3, p. 1–19, 1985.

SHIFFRIN, S. Intellectual Property. In: GOODIN, R.; PETTIT, P.; POGGE, T. (ed.). **A Companion to Contemporary Political Philosophy**. Oxford: Blackwell, 2007. p. 653–668.

SMITH, A. **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**. Oxford: Clarendon Press, 1976a [1776].

SMITH, A. **Lectures on jurisprudence**. Oxford: Clarendon Press, 1978 [1762/66].

- SMITH, A. **The theory of moral sentiments**. Oxford: Clarendon Press, 1976b [1759].
- SMUCKER, J. Pursuing corporate social responsibility in changing institutional fields. *In*: BIRD, F; VELASQUEZ, M. (ed.) **Just Business Practices in a Diverse and Developing World**. Houndsmills, Basingstoke: Palgrave Macmillan, p. 81–108. 2006.
- STORR, V. H.; GINNY, S. C. **Do Markets Corrupt Our Morals?** New York: Palgrave Macmillan, 2019.
- TAYLOR, R. S. Market Freedom as Anti-Power. **American Political Science Review**, v. 107, n. 3, p. 593–602, 2013.
- THALER, R. H.; SUNSTEIN, C. R. **Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness**. New Haven: Yale University Press, 2008.
- TITMUSS, R. **The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy**. New York: Random House, 1971.
- TOMASI, J. **Free Market Fairness**. Oxford: Princeton University Press, 2012.
- VALLENTYNE, P.; STEINER, H. (ed.). **Left-Libertarianism and Its Critics: The Contemporary Debate**. New York: Palgrave, 2000.
- VAN PARIJS, P. **Real Freedom for All: What (if anything) can justify capitalism**. Oxford: Clarendon Press, 1995.
- VROUSALIS, N. Workplace Democracy Implies Economic Democracy. **Journal of Social Philosophy**, v. 50, n. 3, p. 259–279, 2019.
- WALDRON, J. Homelessness and the Issue of Freedom. *In*: WALDRON, J. **Liberal Rights**. Cambridge: Cambridge University Press, 1993. p. 309–338.
- WALZER, M. **Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality**. New York: Basic Books, 1983.
- WEBER, M. **The Protestant Ethic and the “Spirit” of Capitalism and Other Writings**. London: Penguin Books, 2002 [1905].
- WENAR, L. **Blood Oil: Tyrants, Violence, and the Rules that Run the World**. Oxford: Oxford University Press, 2015.
- WIDERQUIST, K. **Independence, Propertylessness, and Basic Income: A Theory of Freedom as the Power to Say No**. New York: Palgrave Macmillan, 2013.
- WILMOT-SMITH, F. **Equal Justice: Fair Legal Systems In An Unfair World**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2019.
- WRIGHT, E. O. **Envisioning Real Utopias**. London: Verso, 2011.

(III) A Ética e a Racionalidade do Ato de Votar*

Jason Brennan (Universidade de Georgetown, EUA)

Tradução: Diego Atahualpa de A. R. Farias (UFPEL) e Celina Âncantara Brod (UFPEL)

Revisão: Ramiro de Ávila Peres (BCB)

Este verbete concentra-se nas seis principais questões relativas à racionalidade e moralidade do ato de votar:

1. Da perspectiva de um cidadão individual, é racional votar?
2. Há um dever moral de votar?
3. Há obrigações morais em relação a como os cidadãos votam?
4. É justificável que os governos obriguem os cidadãos a votar?
5. É permissível comprar, trocar ou vender votos?
6. Quem deveria ter o direito de votar, e deve todo cidadão ter um igual direito a voto?

A pergunta 6 diz respeito a uma questão mais ampla – se as formas democráticas de governos são preferíveis às alternativas; ver Christiano (2006) para uma discussão mais longa sobre a justificação da democracia. Ver também Pacuit (2011) para uma discussão sobre qual método de votação é o mais adequado para refletir a “vontade do grupo”. Ver Gosseries (2005) para uma discussão dos argumentos a favor e contra a voto secreto.

* Tradução do verbete “The Ethics and Rationality of Voting”, de Jason Brennan publicado pela Stanford Encyclopedia of Philosophy (Edição do Inverno de 2020), edição de Edward N. Zalta, URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/win2020/entries/voting/>>. Publicado com a autorização do editor Prof. Dr. Edward Zalta.

The following is the translation of the entry on “The Ethics and Rationality of Voting”, by Jason Brennan, in the Stanford Encyclopedia of Philosophy. The translation follows the version of the entry in the SEP’s archives at <<https://plato.stanford.edu/archives/win2020/entries/voting/>>. This translated version may differ from the current version of the entry, which may have been updated since the time of this translation. The current version is located at <<https://plato.stanford.edu/entries/voting/>>. We’d like to thank the Editors of the Stanford Encyclopedia of Philosophy, mainly Prof. Dr. Edward Zalta, for granting permission to translate and to publish this entry.

1. A Racionalidade do ato de votar

O ato de votar tem um custo de oportunidade. Consome tempo e esforço que poderiam ser usados para outras coisas valiosas, tais como trabalhar com remuneração, realizar caridade ou jogar videogame. Além disso, identificar questões relevantes, reunir informação política, pensar e deliberar sobre essa informação, e assim por diante, também toma tempo e esforço que poderiam ser gastos fazendo outras coisas valiosas. A economia, em sua forma mais simples, prevê que pessoas racionais realizarão uma atividade, apenas se tal atividade maximizar a utilidade esperada. No entanto, ao que parece, pelo menos à primeira vista, que para quase todo cidadão, o ato de votar não maximiza a utilidade esperada. Isso conduz ao “paradoxo do voto” (DOWNS, 1957): como os custos esperados (incluindo os custos de oportunidade) de votar parecem exceder os benefícios esperados, e uma vez que os eleitores podem sempre realizar alguma outra ação com utilidade geral positiva, é surpreendente que alguém vote.

Se o ato de votar é racional ou não, no entanto, depende do que os eleitores efetivamente estão tentando fazer ao votar. Teorias instrumentais da racionalidade do ato de votar sustentam que pode ser racional votar quando o objetivo do eleitor é influenciar ou alterar o resultado de uma eleição, que inclui o “mandato” recebido pelo candidato vencedor. (A teoria do mandato das eleições sustenta que a eficácia de um candidato no cargo, ou seja, sua capacidade de fazer as coisas que ele se propôs, é em parte uma função do quão grande ou pequena era a vantagem que ele teve sobre seus concorrentes na eleição). Em contraste, a teoria expressivista defende que os eleitores votam a fim de se expressar e indicar sua fidelidade a certos grupos ou ideias.

1.1 Votar para Mudar o Resultado

Uma razão pela qual alguém pode votar é para influenciar ou tentar mudar o resultado de uma eleição. Suponha que há dois candidatos, D e R. Suponha que Sally prefira D a R; ela acredita que D criaria um bem geral um trilhão de dólares maior do que R. Se suas crenças estiverem corretas, então, por hipótese, seria melhor que D vencesse.

Isso, no entanto, ainda não mostra que é racional para Sally votar em D. Isso depende de a probabilidade de seu voto fazer a diferença. Da mesma forma, ganhar na loteria pode render 200 milhões de dólares, mas isso não implica que seja racional comprar um bilhete de loteria.

Suponha que o único objetivo de Sally, ao votar, seja mudar o resultado da eleição entre os dois candidatos principais. Nesse caso, o valor esperado de seu voto (U_v) é:

$$U_v = p[V(D) - V(R)] - C$$

onde p representa a probabilidade de que o voto de Sally seja decisivo, $[V(D) - V(R)]$ representa (em termos monetários) a diferença no valor esperado dos dois candidatos e C representa o custo de oportunidade de votar. Em suma, o valor de seu voto é o valor da diferença entre os dois candidatos, descontando a probabilidade de ser decisivo, menos o custo de oportunidade de votar. Desta forma, votar é de fato como comprar um bilhete de loteria. A menos que $p[V(D) - V(R)] > C$, então (dado os objetivos declarados por Sally) é irracional que ela vote.

Há algum debate entre economistas e cientistas políticos sobre a maneira precisa de calcularmos a probabilidade de que um voto seja decisivo. Todavia, eles geralmente concordam que a probabilidade de um eleitor individual em uma eleição típica desempatar a eleição é pequena, tão pequena que o benefício esperado (ou seja, $p[V(D) - V(R)]$) de um voto num bom candidato vale menos do que um milionésimo de centavo (G. BRENNAN e LOMASKY, 1993: 56-7, 119). A estimativa mais otimista da literatura afirma que em uma eleição presidencial, um eleitor americano pode ter uma probabilidade de 1 em 10 milhões de desempatar a eleição, mas apenas caso ele viva em um dos três ou quatro “estado decisivos” e somente se ele votar em um candidato dos partidos grandes (EDLIN, GELMAN e KAPLAN, 2007). Assim, em ambos os modelos populares, para a maioria dos eleitores na maioria das eleições, votar com o propósito de tentar mudar o resultado da eleição é irracional. Os custos esperados excedem os benefícios esperados em várias ordens de magnitude.

1.2 Votar para alterar o “mandato”

Uma resposta popular ao paradoxo do voto é afirmar que os eleitores não estão tentando determinar quem vence, mas, em vez disso, estão tentando alterar o “mandato” que o candidato eleito recebe. A suposição aqui é que a eficácia de um candidato eleito - ou seja, sua capacidade de fazer o que se propôs no cargo - depende, em parte, do tamanho da votação majoritária que recebeu. Se isso for verdade, eu poderia votar naquele que eu espero ser o candidato vencedor para aumentar seu mandato, ou votar contra o provável vencedor para reduzir seu mandato. A virtude da hipótese do mandato, se for verdade, é

que ela poderia explicar por que seria racional votar mesmo nas eleições em que um candidato desfruta de uma maciça liderança.

O argumento do mandato, no entanto, enfrenta dois grandes problemas. Primeiro, mesmo se assumirmos que tais mandatos existam, para saber se o voto é racional, precisaríamos saber o quanto o voto do enésimo eleitor aumenta a eficácia marginal de seu candidato preferido, ou reduz a eficácia marginal de seu candidato não preferido. Suponha que votar para o provável candidato vencedor me custe 15 dólares do meu tempo. Seria racional para mim votar somente se eu acreditasse que meu voto individual daria ao candidato vencedor pelo menos \$15 de valor de eficácia eleitoral (aceitando que me preocupo com o aumento da eficiência tanto ou mais do que meus custos de oportunidade). Em princípio, se os votos individuais mudam o “mandato” tanto assim, é algo que os cientistas políticos poderiam medir. De fato, eles tentaram fazer isso.

Mas isso nos leva ao segundo problema, que é mais profundo: os cientistas políticos produziram um extenso trabalho empírico tentando testar a hipótese dos mandatos eleitorais. No entanto, rejeitaram-na completamente (DAHL, 1990b; NOEL, 2010). A capacidade de um candidato vencedor em realizar o que se propôs, geralmente não é afetada pela magnitude da margem de sua vitória na eleição.

Talvez votar seja racional não como uma maneira de tentar mudar a eficácia de um político eleito, mas sim como uma maneira de tentar mudar o tipo de mandato que o político vencedor desfruta (GUERRERO, 2010). Talvez um voto pudesse transformar um candidato de um delegado em um depositário. Um delegado tenta fazer o que acredita que seus eleitores querem, mas um depositário tem a legitimidade normativa para fazer o que acredita ser o melhor.

Suponhamos, para fins de argumentação, que os depositários são significativamente mais valiosos do que os delegados, e que o que torna um representante um depositário, em vez de um delegado, é sua grande margem de vitória. Infelizmente, isso ainda não mostra que os benefícios esperados de votar excedem os custos esperados. Suponha (como em GUERRERO, 2010: 289) que a distinção entre um delegado e um depositário reside em um continuum, como a diferença entre careca e cabeludo. Para mostrar que o ato de votar é racional, seria necessário mostrar que o impacto marginal de um voto individual, na medida em que move um candidato de um grau marginal de delegado para depositário, é maior do que o custo de oportunidade do ato de votar. Se votar me custar 15 dólares em termos de tempo, então, com base nessa teoria, seria racional votar somente se posso esperar que meu voto mova meu candidato favorito de delegado para depositário por um incremento de pelo menos 15 dólares (GUERRERO, 2010: 295-297).

Por outro lado, suponha que houvesse um determinado limiar (conhecido ou desconhecido) de votos a partir do qual um candidato vencedor fosse subitamente transformado de delegado para depositário. Ao votar, o eleitor tem alguma chance de empurrar decisivamente seu candidato favorito para além deste limiar. No entanto, assim como a probabilidade de que seu voto decida a eleição é muito pequena, a probabilidade de que seu voto transforme decisivamente um representante de um delegado num depositário é muito pequena. De fato, a fórmula para determinar o quão decisivo é um voto para transformar um candidato num depositário seria aproximadamente a mesma para determinar se o eleitor romperia um empate. Assim, suponha que seja um bilhão ou mesmo um trilhão de dólares melhor para um representante ser um depositário do que um candidato. Mesmo assim, o benefício esperado de um voto individual ainda é menor do que um centavo, que é menor do que o custo de oportunidade de votar. Novamente, é maravilhoso ganhar na loteria, mas isso não significa que seja racional comprar um bilhete.

1.3 Outras razões para votar

Outros filósofos tentaram mudar o foco para outras formas de se dizer que os votos individuais “fazem a diferença”. Talvez, ao votar, um eleitor tenha uma chance significativa de estar dentro do “conjunto causalmente eficaz” de votos, ou ser, de alguma forma, causalmente responsável pelo resultado (TUCK, 2008; GOLDMAN, 1999).

Segundo essas teorias, o que os eleitores valorizam não é mudar o resultado, mas serem agentes que participaram na causa de vários resultados. Essas teorias causais do ato de votar afirmam que votar é racional, desde que o eleitor se preocupe suficientemente em ser uma causa ou estar entre as causas conjuntas do resultado. Os eleitores votam porque desejam ter o tipo correto de responsabilidade causal pelos resultados, mesmo que sua influência individual seja pequena.

O que essas teorias alternativas deixam claro é que o fato do ato de votar ser racional ou não depende, em parte, do que são os objetivos dos eleitores. Se o seu objetivo é de alguma forma alterar o resultado da eleição, ou mudar quais políticas são implementadas, então o ato de votar é de fato irracional, ou racional apenas em circunstâncias incomuns ou para um pequeno subconjunto de eleitores. No entanto, talvez os eleitores tenham outros objetivos.

A teoria expressivista do voto (G. BRENNAN e LOMASKY, 1993) sustenta que os eleitores votam para se expressar. Na teoria expressivista, votar é uma atividade de consumo e não uma atividade produtiva; é mais como ler um livro por prazer do que ler um

livro para desenvolver uma nova habilidade. Nesta teoria, embora o ato de votar seja privado, os eleitores consideram o voto uma maneira apta de demonstrar e expressar seu compromisso com sua equipe política. Votar é como vestir uma camiseta do Metallica num show ou fazer uma ola num evento esportivo. Os torcedores que pintam seus rostos com as cores de seu time geralmente não acreditam que individualmente possam mudar o resultado do jogo, mas desejam demonstrar seu comprometimento com sua equipe. Mesmo quando assistem a jogos sozinhos, os torcedores torcem e aplaudem seus times. Talvez o ato de votar seja assim.

A “teoria expressivista do voto” não é abalada - e, na verdade, é parcialmente apoiada – pelas descobertas empíricas de que a maioria dos eleitores ignora fatos políticos básicos (SOMIN, 2013; DELLI CARPINI e KEETER, 1996). Igualmente, a teoria expressivista também não é abalada e, na verdade, é parcialmente suportada pelos trabalhos em psicologia política, que mostram que a maioria dos cidadãos sofre de “viés intergrupai” significativo: tendemos a formar automaticamente grupos e a sermos irracionalmente leais e lenientes ao nosso próprio grupo, ao mesmo tempo odiamos de modo irracional outros grupos (LODGE e TABER, 2013; HAIDT, 2012; WESTEN, BLAGOV, HARENSKI, KILTS e HAMANN, 2006; WESTEN, 2008). Os eleitores podem adotar ideologias para sinalizar para si mesmos e para os outros que eles são certos tipos de pessoas. Por exemplo, suponha que Bob queira expressar que é um cara patriota e durão. Ele, então, endossa ações militares linha-dura, por exemplo, que os Estados Unidos ataquem com armas nucleares a Rússia por interferir na Ucrânia. Seria desastroso para Bob caso os EUA fizessem o que ele deseja. No entanto, como o voto individual de Bob num candidato militarista tem baixa probabilidade de ser decisivo, Bob pode se dar ao luxo de entregar-se a crenças irracionais e mal-informadas sobre políticas públicas e expressar essas crenças nas urnas.

Outro argumento simples e plausível é que pode ser racional votar para cumprir um dever que alguém acreditar ter (MACKIE, 2010). Pesquisas indicam que a maioria dos cidadãos, de fato, acredita que há um dever de votar ou de “fazer a sua parte” (MACKIE, 2010: 8–9). Se existem tais deveres, e esses deveres são suficientemente importantes, então seria racional para a maioria dos eleitores votar.

2. A obrigação moral de votar

Pesquisas mostram que a maioria dos cidadãos nas democracias contemporâneas acredita que há algum tipo de obrigação moral de votar (MACKIE, 2010: 8–9). Outras pesquisas

mostram que a maioria dos filósofos morais e políticos concordam com isso (SCHWITZGEBEL e RUST, 2010). Eles tendem a acreditar que os cidadãos têm o dever de votar mesmo quando esses cidadãos acreditam corretamente que seu partido ou candidato favorito não tem chances reais de vencer (CAMPBELL, GURIN e MILL, 1954: 195). Além disso, a maioria das pessoas parece pensar que o dever de votar significa especificamente um dever para aparecer para votar (talvez apenas para votar em branco), ao invés de um dever de votar de algum determinado modo. Nesta visão, os cidadãos têm um dever simplesmente de votar, mas quase qualquer voto de boa-fé é moralmente aceitável.

Muitos argumentos populares para o dever de votar dependem da ideia de que os votos individuais fazem uma diferença significativa. Por exemplo, pode-se argumentar que há um dever de votar porque há um dever de proteger a si mesmo, um dever de ajudar os outros, ou de produzir um bom governo, ou algo semelhante. No entanto, esses argumentos enfrentam o problema, como discutido na seção 1, de que os votos individuais têm um valor (ou desvalor) instrumental extremamente pequeno.

Por exemplo, uma das primeiras hipóteses era que o voto poderia ser uma forma de seguro, destinada a impedir o colapso da democracia (DOWNS, 1957: 257). Seguindo essa sugestão, suponha uma hipótese de que os cidadãos têm o dever de votar a fim de ajudar a evitar que a democracia entre em colapso. Suponha que exista algum limiar determinado de votos abaixo do qual uma democracia se torne instável e entre em colapso. O problema aqui é que, assim como há uma probabilidade extremamente pequena de que o voto de qualquer indivíduo decida a eleição, também há uma probabilidade muito pequena de que qualquer voto coloque decisivamente o número de votos acima desse limiar. Alternativamente, suponha que, à medida que cada vez menos cidadãos votem, a probabilidade de um colapso da democracia se torna incrementalmente maior. Se assim for, para mostrar que há um dever de votar, primeiro seria necessário mostrar que os benefícios marginais esperados do enésimo voto, em reduzir a chance de colapso democrático, excedem os custos esperados (incluindo os custos de oportunidade).

Um argumento plausível a favor do dever de votar não dependeria, portanto, de votos individuais com valor ou impacto significativo esperado sobre o governo ou na cultura cívica. Em vez disso, um argumento plausível para o dever de votar deveria presumir que os votos individuais fazem pouca diferença no resultado da eleição, e depois identificar uma razão pela qual os cidadãos deveriam votar de qualquer forma.

Uma sugestão (BEERBOHM, 2012) é que os cidadãos têm o dever de votar para evitar a cumplicidade com a injustiça. Nesta visão, os representantes agem em nome dos

cidadãos. Eles contam como autores parciais da lei, mesmo quando não votam ou participam do governo. Os cidadãos que se recusam a votar são assim cúmplices por permitir que seus representantes cometam injustiças. Talvez o fracasso em resistir à injustiça conte como um tipo de patrocínio. (Essa teoria, portanto, implica que os cidadãos não têm apenas o dever de votar em vez de se abster, mas especificamente têm o dever de votar em candidatos e políticas que reduzirão a injustiça.)

Outro argumento popular que não recorre à eficácia de votos individuais é o “argumento da generalização”:

E se todos ficassem em casa e não votassem? Os resultados seriam desastrosos! Portanto, eu (você/ela) deveria votar. (LOMASKY e G. BRENNAN, 2000: 75)

Esse argumento popular pode ser parodiado de um modo que expõe sua fragilidade. Considere:

E se todos ficassem em casa e não cultivassem? Então todos nós morreríamos de fome! Portanto, eu (você/ela) deveria me tornar um agricultor. (LOMASKY e G. BRENNAN, 2000: 76)

O problema com esse argumento, como apresentado, é que, mesmo se fosse desastroso caso ninguém ou muito poucos realizassem alguma atividade, isso não significa que todos deveriam realizá-la. Em vez disso, conclui-se que é importante que um número suficiente de pessoas realize a atividade. No caso da agricultura, pensamos que é permissível que as pessoas decidam por si mesmas se querem cultivar ou não, porque os incentivos de mercado são suficientes para garantir que um número suficiente de pessoas cultive.

No entanto, mesmo que o argumento da generalização, como apresentado, seja frágil, talvez tenha algo a ver com isso. Há certas classes de ações nas quais tendemos a presumir que todos deveriam participar (ou não deveriam participar). Por exemplo, suponha que uma universidade coloque a seguinte placa: “Não pise na grama recém-plantada”. Não é o caso que a grama morreria se uma pessoa passasse por ela uma vez. Se eu pudesse andar à vontade sobre ela enquanto o resto de vocês se abstivesse de fazê-lo, a grama provavelmente estaria bem. Ainda assim, parece injusto se a universidade permitisse que eu andasse na grama à vontade, mas proibisse todo mundo de fazê-lo. Parece mais apropriado impor igualmente a todos o dever de não pisar na grama. Da mesma forma, se

o governo quer arrecadar dinheiro para fornecer um bem público, ele poderia apenas taxar uma minoria aleatoriamente escolhida dos cidadãos. No entanto, parece mais equânime ou justo que todos (pelo menos acima de um certo limiar de renda) paguem alguns impostos, a fim de compartilhar o ônus de fornecer proteção policial.

Assim, devemos perguntar o seguinte: o ato de votar é mais como o primeiro tipo de atividade, em que é apenas imperativo que pessoas suficientes o façam, ou o segundo tipo, em que é imperativo que todos o façam? Uma diferença entre os dois tipos de atividades é o que a abstenção faz aos outros. Se eu me abster de plantar, eu não tiro vantagem nem pego carona nos esforços dos agricultores. Em vez disso, eu os compenso ao consumir algum alimento, comprando-o no mercado. No segundo conjunto de casos, se eu ando livremente pelo gramado enquanto todos os outros dão a volta, ou se eu desfruto de proteção policial, mas não pago impostos, parece que pego carona nos esforços alheios. Eles carregam um fardo desproporcional e não compensado de manter a grama ou de fornecer proteção policial, e eu pareço estar tirando vantagem.

Um defensor do dever de votar pode, portanto, argumentar que quem não vota pega carona sobre a ação daqueles que votam. Aqueles se beneficiam do governo que os votantes fornecem, mas não ajudam a fornecer o governo.

Há pelo menos alguns argumentos para o dever de votar que não dependem da suposição controversa de que os votos individuais fazem a diferença:

1. *O argumento da Generalização/Bens Públicos/Dívida para a sociedade: afirma que os cidadãos que se abstêm de votar pegam carona na provisão do bom governo, ou não pagam suas “dívidas para com a sociedade”.*
2. *O argumento da virtude cívica: afirma que os cidadãos têm o dever de exercer a virtude cívica e, portanto, de votar.*
3. *O argumento da cumplicidade: afirma que os cidadãos têm o dever de votar (por resultados justos), a fim de evitar serem cúmplices na injustiça que seus governos cometam.*

No entanto, há uma dificuldade geral para esses argumentos em apoio ao dever de votar. Chame isso de o problema da particularidade: para mostrar que há um dever de votar, não basta apelar para algum objetivo X que os cidadãos têm plausivelmente o dever de apoiar, e então argumentar que votar é uma maneira que eles podem apoiar ou ajudar a alcançar X. Em vez disso, os proponentes do dever de votar precisam mostrar especificamente que o voto é o único caminho, ou a maneira exigida, para apoiar X (J.

BRENNAN, 2011a). A preocupação é que os três argumentos acima podem mostrar apenas que o voto é um meio entre muitos para cumprir o dever em questão. De fato, pode não ser nem mesmo uma maneira especialmente boa, muito menos a única ou obrigatória forma de cumprir o dever.

Por exemplo, suponha que se argumente que os cidadãos devem votar porque devem exercer a virtude cívica. É preciso explicar por que o dever de exercer a virtude cívica implica especificamente um dever de votar, em vez de um dever apenas de realizar um dos milhares de possíveis atos de virtude cívica. Ou, se um cidadão tem o dever de ser um agente que ajuda a promover o bem-estar de outros cidadãos, parece que este dever poderia ser cumprido realizando trabalho voluntário, com a arte, ou trabalhando em algum serviço produtivo que gera excedente social. Se algum cidadão tem o dever de evitar a cumplicidade na injustiça, parece que, em vez de votar, ele pode se envolver em atos de desobediência civil; escrever cartas aos editores de jornais, panfletos ou livros de teoria política, doar dinheiro, engajar-se em abstenção consciente, protestar, assassinar líderes políticos criminosos, ou fazer qualquer outra atividade. Não está claro por que votar é especial ou obrigatório.

3. Obrigações morais relativas à forma como se vota

A maioria das pessoas parece acreditar que há um dever de votar (mesmo que em branco) ao invés de se abster (MACKIE, 2010: 8-9), mas isso deixa em aberto se eles acreditam que há um dever de votar de algum modo particular. Alguns filósofos e teóricos políticos argumentam que há obrigações éticas associadas à forma como se opta por votar. Por exemplo, muitos democratas deliberativos (*vide* CHRISTIANO, 2006) acreditam não apenas que todo cidadão tem o dever de votar, mas também que devem votar com “espírito público”, após se engajarem em várias formas de deliberação democrática. Em contraste, alguns (G. BRENNAN e LOMASKY, 1993; J. BRENNAN, 2009; J. BRENNAN, 2011a) argumentam que, embora não haja um dever geral de votar (a abstenção é permitida), os cidadãos que optam por votar têm deveres que afetam a forma como votam. Eles argumentam que embora não seja errado se abster, é errado votar mal, em algum sentido teoricamente especificado de “mal”.

Note que a questão de como se deve votar é distinta da questão de saber se alguém deveria ter o direito de votar. O direito de voto permite que um cidadão possa votar. Exige que o Estado permita que o cidadão vote e exige que o Estado conte esse voto. Isso deixa em aberto se algumas formas de votar poderiam ser moralmente erradas, ou se outras

formas de votar poderiam ser moralmente obrigatórias. Em paralelo, meu direito de livre associação inclui, indiscutivelmente, o direito de ingressar na Ku Klux Klan, enquanto meu direito de liberdade de expressão inclui, indiscutivelmente, o direito de defender uma guerra injusta. Ainda assim, seria moralmente errado para mim, fazer qualquer uma dessas coisas, embora isso esteja dentro dos meus direitos. Então, assim como alguém pode dizer, sem se contradizer: “Você tem o direito de se juntar ao KKK ou defender o genocídio, mas você não deveria fazer isso”, uma pessoa pode igualmente dizer: “Você tem o direito de votar naquele candidato, mas não deveria.”

Uma teoria da ética do ato de votar pode incluir respostas a qualquer uma das seguintes perguntas:

1. *O beneficiário do voto*: Quais interesses o eleitor deveria levar em consideração ao votar? O eleitor pode votar de modo egoísta, ou deveria votar pensando coletivamente? Se for do último modo, em nome de qual grupo deveria votar? Seu(s) grupo(s) demográfico(s), sua jurisdição local, a nação ou o mundo inteiro? É permitido votar quando não se tem participação na eleição ou se é indiferente ao resultado?

2. *A substância do voto*: Há candidatos ou políticas particulares que o eleitor é obrigado a apoiar ou a não apoiar? Por exemplo, um eleitor é obrigado a votar no que melhor produzir resultados mais justos, de acordo com a teoria correta da justiça? O eleitor deve votar em candidatos com bom caráter? Pode o eleitor votar estrategicamente, ou deve votar de acordo com suas preferências sinceras?

3. *Deveres epistêmicos em relação ao ato de votar*: Os eleitores devem ter um determinado grau de conhecimento, ou devem exibir um tipo particular de racionalidade epistêmica, na formação de suas preferências de voto? É permissível votar na ignorância, com base em crenças sobre questões em ciências sociais que são formadas sem evidência suficiente?

3.1 A ética expressivista do voto

Lembre-se de que uma importante teoria do comportamento dos eleitores sustenta que a maioria dos cidadãos vota não para influenciar o resultado da eleição ou influenciar as políticas do governo, mas sim para se expressar (G. BRENNAN e LOMASKY, 1993). Eles votam para sinalizar para si mesmos e para os outros que são leais a certas ideias, ideais ou grupos. Por exemplo, eu poderia votar em democratas para sinalizar que sou compassivo e justo, ou em republicanos para indicar que sou responsável, moral e durão. Se o ato de votar é primariamente um ato expressivo, então talvez a ética do voto seja uma

ética da expressão (G. BRENNAN e LOMASKY, 1993: 167-198). Podemos avaliar a moralidade do ato de votar ao perguntar o que diz sobre um eleitor que votou dessa forma:

Votar num membro da KKK é identificar-se de maneira moralmente significativa com as políticas racistas que a organização adota. Assim, a pessoa fica sujeita à responsabilidade moral associada, quer o candidato tenha uma probabilidade pequena, grande ou nenhuma de obter a vitória. Como também se o próprio voto tem ou não uma probabilidade apreciável de afetar o resultado da eleição. (G. BRENNAN e LOMASKY, 1993: 186).

A ideia aqui é que, em geral, é errado (mesmo que esteja dentro dos meus direitos) expressar atitudes racistas sinceras e, por isso, é errado expressar sinceros compromissos racistas nas urnas. Semelhantes observações se aplicam a outras atitudes errôneas. Na medida em que é errado que eu expresse apoio sincero a ideias iliberais, temerárias ou más, também seria errado votar em candidatos que defendem essas ideias.

É claro que a questão do que conta como expressão equivocada e admissível é complicada. Há também uma questão complicada de saber exatamente o que o voto expressa. O que eu penso que meu voto expressa pode ser diferente do que ele expressa para os outros, ou pode ser que ele expresse coisas diferentes para pessoas diferentes. A teoria expressivista da ética do voto reconhece essas dificuldades e responde que, seja o que for que dissermos sobre a ética da expressão em geral, deve presumivelmente se aplicar ao voto expressivo.

3.2 A ética epistêmica do voto

Considere a seguinte questão: o que os médicos devem aos pacientes, os pais devem aos filhos ou os jurados devem aos réus (ou, talvez, à sociedade)? Os médicos devem aos pacientes os cuidados adequados, e para cumprirem seus deveres, devem: 1) procurar promover os interesses de seus pacientes e 2) raciocinar sobre como fazê-lo de maneira suficientemente informada e racional. Igualmente, os pais têm tais deveres para com seus filhos. Os jurados têm para com a sociedade em geral, ou, talvez mais especificamente, ao réu, os deveres de 1) tentar chegar à verdade, e de 2) fazê-lo de uma maneira informada e racional. Os médicos, pais e jurados são fiduciários de terceiros. Eles têm um dever de cuidado, e esse dever de cuidado traz consigo certas *responsabilidades epistêmicas*.

Pode-se tentar argumentar que os eleitores possuem similares deveres de cuidado para com os governados. Talvez os eleitores devam votar 1) pelo que eles percebem ser os melhores resultados (consistentes com o voto estratégico) e 2) tomar tais decisões de maneira suficientemente informada e racional. A forma como os eleitores votam tem um impacto significativo nos resultados políticos e pode ajudar a determinar questões de paz e guerra, vida e morte, prosperidade e pobreza. A maioria dos eleitores não escolhe apenas para si, mas para todos, incluindo minorias dissidentes, crianças, não-eleitores, estrangeiros residentes, e pessoas em outros países afetados por suas decisões. Por essa razão, o ato de votar parece ser uma atividade com peso moral (CHRISTIANO, 2006; J. BRENNAN, 2011a; BEERBOHM, 2012).

Dito isso, uma clara *desanalogia* entre a relação que os médicos têm para com os pacientes e os eleitores para com os governados é que os eleitores individuais têm apenas uma chance muito pequena de fazer a diferença. O dano esperado de um voto individual incompetente é muito pequeno, enquanto o dano esperado de decisões médicas individuais incompetentes é alto.

Apesar disso, talvez o ponto seja válido de qualquer forma. Defina uma “atividade coletivamente prejudicial” como uma atividade na qual um grupo está impondo ou ameaçando impor dano, ou risco injusto de dano, a outras pessoas inocentes. O dano, no entanto, será imposto independentemente de os membros individuais do grupo desistirem de agir. É plausível que se possa ter a obrigação de se abster de participar de tais atividades, ou seja, um dever de manter as mãos limpas.

Para ilustrar, suponha que um pelotão de fuzilamento com 100 membros esteja prestes a atirar numa criança inocente. Cada bala acertará a criança ao mesmo tempo, e cada tiro, por si só, seria suficiente para matá-la. Você não pode pará-los, então a criança irá morrer independentemente do que você faça. Agora, suponha que eles lhe ofereçam a oportunidade de participar e atirar na criança junto com eles. Você pode dar o centésimo primeiro tiro. Repito, a criança irá morrer independentemente do que você faça. É permissível que você se junte ao pelotão de fuzilamento? A maioria das pessoas tem uma forte intuição de que é errado se juntar ao grupo e atirar na criança. Uma explicação plausível de porque isto é errado é que pode haver uma proibição moral geral contra a participação nesses tipos de atividades. Nessa categoria de casos, devemos tentar manter as mãos limpas.

Talvez esse “princípio das mãos limpas” possa ser generalizado para explicar por que votos individuais ignorantes, irracionais ou maliciosos estão errados. O exemplo do pelotão de fuzilamento é de certa forma análogo ao de votar em uma eleição. Adicionar ou

subtrair um atirador ao pelotão de fuzilamento não faz diferença - a menina morrerá de qualquer jeito. Da mesma forma, com as eleições, os votos individuais não fazem diferença. Em ambos os casos, o resultado é causalmente *sobredeterminado*. Ainda assim, o eleitor irresponsável é muito parecido com uma pessoa que se voluntaria para atirar no pelotão de fuzilamento. Seu mau voto individual é irrelevante, assim como um tiro individual é irrelevante, mas ele participa de uma atividade coletivamente prejudicial, quando poderia facilmente manter as mãos limpas (J. BRENNAN, 2011a, 68-94).

4. A justiça do voto obrigatório

A participação eleitoral em muitas democracias contemporâneas está (segundo muitos observadores) baixa, e parece em geral estar caindo. Os Estados Unidos, por exemplo, mal alcançam cerca de 60% de participação nas eleições presidenciais e 45% em outras eleições (BRENNAN, e HILL, 2014: 3). Muitos outros países têm taxas igualmente baixas. Alguns teóricos da democracia, políticos e outros pensam que isso é problemático e defendem o voto obrigatório como uma solução. Num regime de voto obrigatório, os cidadãos são por lei obrigados a votar, caso não votem e não apresentem uma justificação válida, incorrerão em algum tipo de penalidade.

Um importante argumento em favor do voto obrigatório é o que poderíamos chamar de *argumento demográfico ou representativo* (LIJPHART, 1997; ENGELEN, 2007; GALSTON, 2011; HILL in J. BRENNAN e HILL, 2014: 154-173). O argumento começa observando que nos regimes de voto facultativo, os cidadãos que escolhem votar são sistematicamente diferentes daqueles que optam por se abster. Os ricos são mais propensos a votar do que os pobres. Os velhos são mais propensos a votar do que os jovens. Os homens são mais propensos a votar do que as mulheres. Em muitos países, as minorias étnicas têm menor probabilidade de votar do que as majorias étnicas. As pessoas mais instruídas têm maior probabilidade de votar do que pessoas menos instruídas. Pessoas casadas são mais propensas a votar do que as pessoas não casadas. Militantes políticos são mais propensos a votar do que independentes (LEIGHLEY e NAGLER, 1992; EVANS, 2003: 152-6). Em suma, sob um sistema com voto facultativo, o eleitorado - os cidadãos que realmente escolhem votar - não são totalmente representativos do público em geral. O argumento demográfico sustenta que, uma vez que os políticos tendem a dar aos eleitores o que eles querem, em um regime de voto facultativo, tenderão a promover os interesses dos cidadãos favorecidos (que votam desproporcionalmente) sobre os desfavorecidos (que tendem a não votar). O voto obrigatório tenderia a garantir que os

desfavorecidos votem em maior número e, assim, tenderia a assegurar que os interesses de todos estivessem adequadamente representados.

De maneira semelhante, pode-se argumentar que o voto obrigatório ajuda os cidadãos a superar um “problema de garantia” (HILL, 2006). A ideia aqui é que um eleitor individual percebe que seu voto individual é insignificativo. O importante é que um número suficiente de eleitores vote como ele. No entanto, ele não pode coordenar facilmente o voto com os outros eleitores e garantir que votarão com ele. A votação compulsória resolve esse problema. Por essa razão, Lisa Hill (2006: 214-15) conclui: “Em vez de ver a obrigatoriedade como mais uma forma indesejável de coerção estatal, o voto obrigatório pode ser mais bem entendido como uma necessidade de coordenação em sociedades de massa de estranhos incapazes de se comunicar e coordenar suas preferências”.

O sucesso ou não do argumento demográfico depende de algumas suposições sobre o comportamento dos eleitores e dos políticos. Em primeiro lugar, os cientistas políticos constataam, de maneira esmagadora, que os eleitores não votam em seu próprio interesse, mas votam no que percebem ser o interesse nacional. (*vide* as dezenas de artigos citados em BRENNAN e HILL, 2014: 38-9n28.) Em segundo lugar, pode acontecer que os cidadãos desfavorecidos não estejam suficientemente informados para votar de maneira a promover seus interesses - eles podem não ter conhecimento suficiente em ciências sociais para saber quais candidatos ou partidos políticos irão ajudá-los (DELLI CARPINI e KEETER, 1996; CAPLAN, 2007; SOMIN, 2013). Em terceiro lugar, pode ser que mesmo em um regime de voto obrigatório os políticos consigam ignorar as preferências políticas da maioria dos eleitores, sem custo algum. (GILENS, 2012; BARTELS, 2010).

De fato, ao contrário das expectativas de muitos teóricos, parece que o voto obrigatório não tem efeito significativo sobre o conhecimento político individual (isto é, não induz eleitores ignorantes a se tornarem mais bem informados), na conversa e persuasão política individual, na propensão individual para contatar políticos e na propensão para trabalhar com outras pessoas a fim de resolver problemas, na participação em atividades de campanha, na probabilidade de ser contatado por um partido ou político, na qualidade da representação, na integridade eleitoral, na proporção de mulheres no parlamento, no apoio a partidos pequenos e no apoio à esquerda ou à extrema direita (BIRCH, 2009; HIGHTON e WOLFINGER, 2001). Os cientistas políticos também não conseguiram demonstrar que o voto obrigatório conduz a resultados políticos mais igualitários ou de tendência à esquerda. A literatura empírica até então mostra que o voto obrigatório leva os cidadãos a votar, mas não está claro se faz muito mais do que isso.

5. A Ética da Compra de Votos

Muitos cidadãos das democracias modernas acreditam que a compra e venda de votos são imorais (TETLOCK, 2000). Muitos filósofos concordam; eles argumentam que é errado comprar, trocar ou vender votos (SATZ, 2010: 102; SANDEL, 2012: 104–5). Richard Hasen revisou a literatura sobre compra de votos e concluiu que as pessoas ofereceram três argumentos principais contra isso. Ele diz,

Apesar da condenação quase universal da compra de votos, os comentadores discordam sobre as razões subjacentes à sua proibição. Alguns oferecem um argumento igualitarista contra a compra de votos: os pobres são mais propensos a vender seus votos do que os ricos, levando a resultados políticos que favorecem os ricos. Outros oferecem um argumento de eficiência contra a compra de votos: a compra de votos permite que os compradores se engajem em atividades rentistas, o que diminui a riqueza social geral. Finalmente, alguns comentadores oferecem um argumento de inalienabilidade contra a compra de votos: os votos pertencem à comunidade como um todo e não devem ser alienáveis pelos eleitores individuais. Esse argumento da alienabilidade pode apoiar uma norma anti-comodificação, que faz que os eleitores tomem decisões de voto que sejam públicas. (HASEN, 2000: 1325)

Duas dessas preocupações são consequentialistas: a preocupação é que em um regime em que a compra de votos fosse legal, os votos seriam comprados e vendidos de modo socialmente destrutivo. No entanto, se de fato a compra de votos é ou não destrutiva é um assunto de sério debate em ciências sociais. Alguns economistas acreditam que os mercados de votos produziram de fato maior eficiência (BUCHANAN e TULLOCK, 1962; HAEFELE, 1971; MUELLER, 1973; PHILIPSON e SNYDER, 1996; HASEN, 2000, p. 1332). A terceira preocupação é deontológica: ela sustenta que os votos simplesmente não são o tipo de coisa que deveria estar à venda, mesmo que se revelasse que a compra e venda de votos não leva a consequências ruins.

Muitas pessoas pensam que a venda de votos é errada porque levaria a uma votação ruim ou corrupta. Mas, se esse é o problema, talvez a permissibilidade da compra e venda de votos deva ser avaliada caso a caso. Talvez a correção ou o erro de atos

individuais de compra e venda de votos dependa inteiramente de como o vendedor vota (J. BRENNAN, 2011a: 135–160; BRENNAN e JAWORSKI, 2015: 183–194). Suponha que eu pague uma pessoa para votar de uma maneira boa. Por exemplo, suponha que eu pague pessoas indiferentes para votar em nome dos direitos das mulheres, ou para a Correta Teoria Justiça, seja lá qual for. Ou suponha que eu pense que o número de votantes é muito baixo e, assim, pago uma pessoa bem-informada para votar segundo sua consciência. Não está claro por que devemos concluir, em ambos os casos, que fiz algo errado, em vez de concluir que fiz a todos um pequeno serviço público.

Certas objeções à compra e venda de votos parecem *provar demais*: essas objeções levam a conclusões que os objetores não estão dispostos a apoiar. Por exemplo, um argumento comum contra a venda de voto é que pagar uma pessoa para votar impõe uma externalidade a terceiros. No entanto, o mesmo acontece quando se persuade os outros a votar ou a votar de certas maneiras (FREIMAN, 2014: 762). Se pagar para você votar em X está errado porque impõe um custo a terceiro, então, por uma questão de consistência, eu também devo concluir que o persuadir a votar em X, digamos, com base em um bom argumento, é igualmente problemático.

Como outro exemplo, alguns se opõem aos mercados de voto com base no argumento de que os votos deveriam ser para o bem comum, e não em prol de um auto interesse (SATZ, 2010: 103; SANDEL, 2012: 10). Outros dizem que o voto deveria “ser um ato realizado somente depois de deliberar coletivamente sobre o que é o bem comum” (SATZ, 2010: 103). Alguns afirmam que os mercados de votos deveriam ser ilegais por esse motivo. Talvez seja permitido proibir a venda de votos porque os votos tratados como mercadoria provavelmente irão contra o bem comum. Entretanto, se isso é razão suficiente para proibir os mercados de votos, então não está claro por que não devemos, por exemplo, proibir eleitores altamente ignorantes, irracionais ou egoístas de votar, já que seus votos também tendem a minar o bem comum (FREIMAN, 2014: 771-772). Além disso, esses argumentos parecem deixar em aberto o fato de que uma pessoa poderia vender seu voto, desde que o fizesse após deliberar e que votasse pelo bem comum. Pode ser que, caso a venda de votos fosse legal, a maioria ou mesmo todos os vendedores de voto votariam de maneira destrutiva, mas isso não mostra que a venda de votos é inerentemente errada.

6. Quem deve ser autorizado a votar? Todos devem receber direitos iguais de voto?

A visão dominante entre os filósofos políticos é que devemos ter algum tipo de democracia representativa, e que cada adulto deve ter um voto, de peso igual ao de todos os outros

adultos, em qualquer eleição em sua jurisdição. Essa visão tem sido criticada recentemente, tanto por amigos como por inimigos da democracia.

Antes mesmo de alguém perguntar se “uma pessoa, um voto” é a política correta, é preciso determinar quem conta como parte do “*demos*”. Chame isso de o “problema da fronteira” ou o “problema de determinar o *demos*” (GOODIN, 2007: 40). A democracia é o governo do povo. Mas uma questão fundamental é exatamente quem constitui “o povo”. Este não é um problema pequeno. Antes de se poder julgar que uma democracia é justa ou que responde adequadamente aos interesses dos cidadãos, é preciso saber quem “conta” e quem não conta.

Pode-se estar inclinado a dizer que todos que vivem sob a jurisdição de um determinado governo fazem parte do “*demos*” e, portanto, têm direito a um voto. No entanto, na verdade a maioria das democracias excluem crianças e adolescentes, criminosos, doentes mentais e estrangeiros residentes de poder votar, mas ao mesmo tempo permitem que seus cidadãos, residentes em países estrangeiros, votem (LÓPEZ-GUERRA, 2014: 1).

Há uma série de teorias concorrentes aqui. A teoria dos “interesses de todos afetados” (DAHL, 1990a: 64) sustenta que qualquer um que seja afetado por uma decisão política ou uma instituição política faz parte do “*demos*”. O argumento básico é que qualquer pessoa que seja afetada por um processo de decisão política deve ter alguma palavra a dizer sobre esse processo. No entanto, este princípio sofre de múltiplos problemas. Pode ser incoerente ou inútil, pois podemos não saber ou não ser capazes de saber quem é afetado por uma decisão até que a decisão seja tomada (GOODIN, 2007: 52). Por exemplo (tirado de GOODIN, 2007: 53), suponha que o Reino Unido vote sobre a transferência de 5% de seu PIB para suas ex-colônias africanas. Não podemos avaliar se os membros das ex-colônias africanas estão entre os interesses afetados até sabermos qual é o resultado da votação. Se o voto for sim, então eles são afetados; se o voto for não, então eles não são. (*vide* OWEN (2012) para uma resposta.) Além disso, a teoria dos “interesses de todos afetados” frequentemente incluiria não-cidadãos e excluiria os cidadãos. Às vezes, as decisões políticas tomadas em um país têm um efeito significativo sobre os cidadãos de outro país; algumas vezes, as decisões políticas tomadas num país têm pouco ou nenhum efeito sobre alguns dos cidadãos desse país.

Uma solução (GOODIN, 2007: 55) para este problema (de quem conta como uma parte afetada) é sustentar que todas as pessoas com interesses possivelmente afetados fazem parte da política. Este princípio implica, entretanto, que para muitas decisões, o “*demos*” é menor que o estado-nação, e para outras, é maior. Por exemplo, quando os Estados Unidos decidem se irão eleger um candidato belicoso ou pacifista, isso afeta não

apenas os americanos, mas também uma grande porcentagem de pessoas em todo o mundo.

Outras importantes teorias oferecidas como soluções para o problema da fronteira enfrentam problemas semelhantes. Por exemplo, a teoria da coerção afirma que qualquer pessoa sujeita à coerção de um corpo político deve ter voz (LÓPEZ-GUERRA, 2005). Mas esse princípio também pode ser visto como excessivamente inclusivo (SONG, 2009), já que exigiria que estrangeiros residentes, turistas ou mesmo combatentes inimigos tivessem direito de voto, uma vez que também estão sujeitos ao poder coercitivo do Estado. Além disso, quem será coagido ou não depende do resultado de uma decisão. Se um Estado decide impor algumas leis, ele coagirá certas pessoas, e se o estado se recusar a impor essas leis, então não o fará. Se tentarmos superar esse problema dizendo que qualquer pessoa potencialmente sujeita ao poder coercivo de um determinado Estado deveria ter voz, isso parece implicar que quase todo mundo deveria ter voz nas principais decisões da maioria dos Estados.

A visão do senso comum de “demos”, ou seja, que os “demos” incluem todos e somente os membros adultos de um estado-nação, pode ser difícil de defender. Goodin (2007: 49) propõe que o que torna os cidadãos especiais é que seus interesses estão interligados. Isso pode ser uma característica acidental de fronteiras nacionais arbitrariamente decididas, mas uma vez que essas fronteiras estejam em vigor, os cidadãos perceberão que seus interesses tendem a estar mais ligados entre si do que com cidadãos de outros lugares. Mas se isso é verdade ou não, também é uma coisa altamente contingente.

6.1 Desafios democráticos para “uma pessoa, um voto”

A ideia de “uma pessoa, um voto” supostamente se baseia em um compromisso com o igualitarismo. Alguns filósofos acreditam que a democracia com iguais direitos de voto é necessária para garantir que o governo dê igual consideração aos interesses de todos (CHRISTIANO, 1996, 2008). No entanto, não é claro que conceder a todos os cidadãos o mesmo direito de voto resulte, confiavelmente, em decisões que dão igual consideração aos interesses de todos. Em diversas decisões, muitos cidadãos têm pouco ou nada em jogo, enquanto outros cidadãos muito têm em jogo. Assim, uma proposta alternativa é que o voto dos cidadãos seja ponderado pelo quanto eles têm a ganhar ou perder na decisão. Isso preserva a igualdade, não dando a todos uma chance igual de ser decisivo em todas as decisões, mas dando a todos interesses o mesmo peso. Caso contrário, em um sistema

de “uma pessoa, um voto”, questões que são profundamente importantes para uma minoria podem continuamente perder para questões de menor interesse para muitos (BRIGHOUSE e FLEURBAEY, 2010).

Há vários outros argumentos independentes para essa conclusão. Talvez o voto proporcional aumente a autonomia dos cidadãos, dando-lhes maior controle sobre as questões em que eles têm maiores participações, enquanto poucos a considerariam como perda significativa de autonomia se tivessem reduzido o controle sobre questões que não lhes dizem respeito. Além disso, embora o argumento para essa conclusão seja técnico demais para ser abordado aqui com profundidade (BRIGHOUSE e FLEURBAEY, 2010; LIST, 2013), pode ser que dividir o poder político de acordo com o interesse de cada um no resultado possa superar alguns dos paradoxos da democracia bem conhecidos, como o paradoxo de Condorcet (que mostra que as democracias podem ter preferências intransitivas, isto é, a maioria pode preferir A a B, B a C, e ainda assim preferir C a A).

Entretanto, mesmo que essa proposta pareça plausível em teoria, não está claro como uma democracia pode instanciar isso de maneira confiável na prática. Antes de permitir uma votação, um regime democrático precisaria determinar até que ponto diferentes cidadãos têm participação na decisão e, então, de alguma forma, pesar seus votos adequadamente. Na vida real, grupos de interesses especiais e outros grupos provavelmente tentariam usar a ponderação de votos para seus próprios fins. Os cidadãos poderiam considerar os direitos desiguais ao voto como prova de corrupção ou manipulação eleitoral (CHRISTIANO, 2008: 34-45).

6.2 Desafios não democráticos para “uma pessoa, um voto”

Os primeiros defensores da democracia estavam preocupados em mostrar que a democracia é superior à aristocracia, à monarquia ou à oligarquia. Contudo, nos últimos anos, a *epistocracia* emergiu como uma alternativa à democracia (ESTLUND, 2003, 2007; LANDEMORE, 2012). Diz-se que um regime é *epistocrático* na medida em que atribui formalmente o poder político com base no conhecimento ou na competência política. Por exemplo, uma epistocracia pode dar a cidadãos com educação universitária votos adicionais (MILL, 1861), excluir cidadãos de votar a menos que passem em exames de qualificação eleitoral, pesar votos pelo grau de conhecimento político de cada eleitor enquanto corrige a influência de fatores demográficos, ou criar painéis de especialistas que têm o direito de vetar a legislação democrática (CAPLAN, 2007; J. BRENNAN, 2011b; LÓPEZ-GUERRA, 2014; MULLIGAN, 2015).

Os argumentos em favor da epistocracia geralmente se concentram em preocupações com a incompetência democrática. Os epistocratas sustentam que a democracia imbuí os cidadãos com o direito de votar de maneira promíscua. Uma ampla pesquisa empírica mostrou que os níveis médios, medianos e comum de conhecimento político básico (sem falar no conhecimento científico social) entre os cidadãos são extremamente baixos (SOMIN, 2013; CAPLAN, 2007; DELLI CARPINI e KEETER, 1996). Além disso, o conhecimento político faz uma diferença significativa em como os cidadãos votam e que políticas apoiam (ALTHAUS, 1998, 2003; CAPLAN, 2007; GILENS, 2012). Os epistocratas acreditam que restringir ou atribuir peso aos votos protegeria contra algumas das desvantagens da incompetência democrática.

Um argumento a favor da epistocracia é que a legitimidade das decisões políticas depende de que elas sejam feitas com competência e de boa fé. Considere, como uma analogia: num julgamento criminal, a decisão do júri é de alto risco; sua decisão pode cassar os direitos de uma pessoa ou prejudicar sua vida, liberdade, bem-estar ou propriedade. Se um júri tomou sua decisão por ignorância, malícia, capricho ou com base em procedimentos de pensamento irracionais e enviesados, sem dúvida não devemos e provavelmente não considerariamos a decisão do júri como detentora de autoridade e legitimidade. Em vez disso, achamos que o criminoso tem direito a um julgamento conduzido por pessoas competentes de boa-fé. Em muitos aspectos, as decisões eleitorais são semelhantes às decisões do júri: elas também são de alto risco e podem resultar em pessoas inocentes perdendo suas vidas, liberdade, bem-estar ou propriedade. Se a legitimidade e autoridade de uma decisão do júri depende de que o júri tome uma decisão competente de boa-fé, então talvez o mesmo deve valer tratando-se da legitimidade e autoridade da maioria das outras decisões governamentais, incluindo as decisões que os eleitorados e seus representantes tomam. Agora, suponha que, à luz da ampla ignorância e irracionalidade dos eleitores, os eleitorados democráticos tendam a tomar decisões incompetentes. Se assim for, então isso parece fornecer pelo menos razões presumíveis para favorecer a epistocracia sobre a democracia (J. BRENNAN, 2011b).

Alguns questionam se a epistocracia teria de fato um desempenho melhor do que a democracia, mesmo em princípio. A epistocracia geralmente tenta gerar melhores resultados políticos, aumentando de alguma forma a confiabilidade média dos tomadores de decisões políticas. Os cientistas políticos Lu Hong e Scott Page (2004) apresentaram um teorema matemático mostrando que sob as corretas condições a diversidade cognitiva entre os participantes de uma decisão coletiva contribui mais fortemente para que o grupo tome uma decisão inteligente do que para aumentar a confiabilidade dos participantes

individuais. No teorema de Hong-Page, é possível que ter um grande número de diversos tomadores de decisão, mas não confiáveis, em uma decisão coletiva tenha um desempenho maior do que ter um número menor de tomadores de decisão menos diversos, porém mais confiáveis. Há algum debate sobre se o teorema de Hong-Page tem alguma substância matemática (THOMPSON, 2014, afirma que não). Também se as decisões políticas do mundo real atendem às condições do teorema e, se assim for, até que ponto isso justifica o sufrágio universal, ou meramente mostra que ter sufrágio abrangente (mas em alguma medida restrito) é superior a um sufrágio altamente restrito (LANDEMORE, 2012; SOMIN, 2013: 113-5).

De forma semelhante, o teorema do júri de Condorcet afirma que, sob as condições certas, desde que o eleitor médio seja confiável, à medida que mais e mais eleitores forem adicionados a uma decisão coletiva, a probabilidade de que a democracia faça a escolha certa se aproxima 1 (LIST e GOODIN, 2001). No entanto, supondo que o teorema se aplique a decisões democráticas da vida real, o caso de o teorema apoiar ou condenar a democracia depende de quão confiáveis são os eleitores. Se os eleitores forem sistematicamente piores do que o acaso (por exemplo, ALTHAUS, 2003; CAPLAN, 2007), então o teorema implica que grandes democracias quase sempre fazem a escolha errada.

Uma preocupação com certas formas da epistocracia, como um regime no qual os eleitores precisam obter o direito de votar por meio de um exame, é que tais regimes podem tomar decisões tendenciosas em favor de membros de certos grupos demográficos. Afinal, o conhecimento político não está uniformemente disperso entre todos os grupos demográficos. Nos Estados Unidos, em testes estatísticos com medidas de conhecimento político básico, em média, brancos têm escores maiores que negros, pessoas do nordeste mais que pessoas do sul, homens mais que mulheres, pessoas de meia-idade mais que jovens ou velhos, e as pessoas de alta renda mais do que os pobres (DELLI CARPINI e KEETER, 1996: 137-177). Se um sistema de exame eleitoral fosse implementado, o eleitorado resultante seria mais branco, mais masculino, mais rico, mais de meia-idade e mais bem empregado do que a população em geral. Os democratas poderiam razoavelmente se preocupar que, por essa razão, uma epistocracia não levaria em consideração os interesses dos não-brancos, das mulheres, dos pobres ou dos desempregados.

Entretanto, pelo menos uma forma de epistocracia pode ser capaz de evitar essa objeção. Considere, por exemplo, a “loteria do direito ao voto”:

A loteria do direito ao voto consiste em dois dispositivos. Primeiro, haveria um sorteio para cassar o direito ao voto de

vasta maioria da população. Antes de cada eleição, todos, exceto uma amostra aleatória do público, seriam excluídos. Eu chamo este dispositivo de “sorteio excludente” porque apenas nos diz quem não terá direito a votar em um determinado pleito. De fato, aqueles que sobrevivem ao sorteio (os pré-eleitores) não teriam automaticamente direito ao voto. Como todos no grupo maior do qual pertencem, os pré-eleitores seriam supostamente considerados insuficientemente competentes para votar. É aqui que entra o segundo dispositivo. Para finalmente terem o direito ao voto e exercê-lo, os pré-eleitores se reuniriam em grupos relativamente pequenos para participar de um processo de construção de competências, cuidadosamente projetado para otimizar seu conhecimento sobre as alternativas em disputa. (LÓPEZ-GUERRA, 2014: 4; cf. ACKERMAN e FISHKIN, 2005)

Sob este esquema, ninguém tem qualquer direito presumível ao voto. Em vez disso, todos têm, por padrão, igual elegibilidade para serem selecionados a tornarem-se eleitores. Antes da realização do sorteio, os candidatos continuariam com suas campanhas como fazem na democracia. No entanto, fariam campanha sem saber quais cidadãos em particular acabarão adquirindo o direito ao voto. Imediatamente antes da eleição, um subconjunto aleatório, mas representativo de cidadãos é então selecionado por sorteio. Esses cidadãos não recebem automaticamente o direito ao voto. Em vez disso, os escolhidos apenas adquirem permissão para ganhar o direito ao voto. Para obter esse direito, eles devem participar de algum tipo de exercício de construção de competências, como estudar as plataformas dos partidos ou reunir-se em um fórum deliberativo. Na prática, esse sistema pode sofrer corrupção ou abuso, mas os epistocratas respondem que pode ocorrer do mesmo modo que a democracia na prática. Para os epistocratas, a questão é saber qual sistema funciona melhor, ou seja, produz os melhores ou os resultados substancialmente mais justos, considerando todas as coisas.

Uma importante objeção deontológica à epistocracia é que ela pode ser incompatível com o liberalismo da razão pública (ESTLUND, 2007). Os liberais da razão pública sustentam que a distribuição de poder político coercitivo é legítima e detém autoridade somente se todas as pessoas razoáveis sujeitas a esse poder tiverem fundamentos suficientes fortes para endossar uma justificativa para esse poder (VALLIER e D'AGOSTINO, 2013). Por definição, a epistocracia imbui alguns cidadãos com maior

poder do que outros, com o fundamento de que esses cidadãos têm maior conhecimento científico em ciências sociais. No entanto, a objeção prossegue, pois pessoas razoáveis podem discordar sobre o que conta como especialização e quem são os especialistas. Se pessoas razoáveis discordam sobre o que conta como especialização e quem são os especialistas, então a epistocracia distribui o poder político em termos que nem todas as pessoas razoáveis têm motivos conclusivos para endossar. A epistocracia, portanto, distribui o poder político em termos que nem todas as pessoas razoáveis têm motivos conclusivos para endossar. (*vide*, no entanto, MULLIGAN, 2015.)

Referências

ACHEN, C.; BARTELS, L. **Democracy for Realists**. Princeton: Princeton University Press, 2016.

ACKERMAN, B.; FISHKIN, J.S. **Deliberation Day**. New Haven: Yale University Press, 2005.

ALTHAUS, S. **Collective Preferences in Democratic Politics**. New York: Cambridge University Press, 2003.

ALTHAUS, S. Information Effects in Collective Preferences. **American Political Science Review**, n. 92, 545–58, 1998.

BARTELS, L. **Unequal Democracy**: The Political Economy of the New Gilded Age. Princeton: Princeton University Press, 2010.

BEERBOHM, E. **In Our Name**: The Ethics of Democracy. Princeton: Princeton University Press, 2012.

BIRCH, S. **Full Participation**: A Comparative Study of Compulsory Voting. Manchester: Manchester University Press, 2009.

BRENNAN, G.; LOMASKY, L. **Democracy and Decision**: The Pure Theory of Electoral Preference. New York: Cambridge University Press, 1993.

BRENNAN, J. Epistocracy within Public Reason. *In*: CUDD, A.; SCHOLZ, S. (ed.) **Democracy in the Twenty First Century**: Problems and Prospects. Berlin: Springer, 2013.

BRENNAN, J. Polluting the Polls: When Citizens Should Not Vote. **Australasian Journal of Philosophy**, v. 87, p. 535–549, 2009.

BRENNAN, J. **The Ethics of Voting**. Princeton: Princeton University Press, 2011a.

BRENNAN, J. The Right to a Competent Electorate. **Philosophical Quarterly**, v. 61, p. 700–724, 2011b.

BRENNAN, J.; HILL, L. **Compulsory Voting**: For and Against. New York: Cambridge University Press, 2014.

BRENNAN, J.; JAWORSKI, P. M. **Markets without Limits**. New York: Routledge Press, 2015.

BRIGHOUSE, H.; FLEURBAEY, M. Democracy and Proportionality. **Journal of Political Philosophy**, v. 18, p. 137–155, 2010.

BUCHANAN, J.; TULLOCK, G. **The Calculus of Consent**. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962.

CAMPBELL, A.; GURIN, G.; MILLER, W. E. **The Voter Decides**. Evanston, Ill: Row, Peterson and Co, 1954.

CAPLAN, B. **The Myth of the Rational Voter**. Princeton: Princeton University Press, 2007.

CHRISTIANO, T. Democracy. **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**, 27 jul. 2006. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/archives/fall2006/entries/democracy/>. Acesso em: 22 fev. 2022.

CHRISTIANO, T. **The Constitution of Authority**. New York: Oxford University Press, 2008.

CHRISTIANO, T. **The Rule of the Many**: Fundamental Issues in Democratic Theory. Boulder, CO: Westview Press, 1996.

DAHL, R. A. **After the Revolution?** Authority in a Good Society. New Haven: Yale University Press, 1990a.

DAHL, R. A. The Myth of the Presidential Mandate. **Political Science Quarterly**, v. 105, p. 355–72, 1990b.

DELLI CARPINI, M. X.; KEETER, S. **What Americans Know about Politics and Why It Matters**. New Haven: Yale University Press, 1996.

DOVI, S. **The Good Representative**. New York: Wiley-Blackwell Publishing, 2007.

DOWNS, A. **An Economic Theory of Democracy**. New York: Harper and Row, 1957.

EDLIN, A.; GELMAN A.; KAPLAN, N. Voting as a Rational Choice: Why and How People Vote to Improve the Well-Being of Others. **Rationality and Society**, v. 19, p. 219–314, 2007.

ENGELEN, B. Why Compulsory Voting Can Enhance Democracy. **Acta Analytica**, v. 42, p. 23–39, 2007.

ESTLUND, D. **Democratic Authority**. Princeton: Princeton University Press, 2007.

ESTLUND, D. Why Not Epistocracy. In: RESHOTKO, N. (ed.). **Desire, Identity and Existence**: essays in Honor of T.M. Penner. New York: Academic Printing & Publishing, 2003. p. 53–69.

- EVANS, J. **Voters and Voting**. Thousand Oaks: Sage, 2003.
- FREIMAN, C. Vote Markets. **Australasian Journal of Philosophy**, v. 92, p. 759–774, 2014.
- FREIMAN, C. **Why It's OK to Ignore Politics**. New York: Routledge Press, 2020.
- GALSTON, W. Telling Americans to Vote, or Else. **The New York Times**, 6 Nov. p. 6, 2011.
- GILENS, M. **Affluence and Influence**: Economic Inequality and Political Power in America. Princeton: Princeton University Press, 2012.
- GOLDMAN, A. Why Citizens Should Vote: A Causal Responsibility Approach. **Social Philosophy and Policy**, v. 16, p. 201–217, 1999.
- GOODIN, R.E. Enfranchising All Affected Interests, and Its Alternatives. **Philosophy and Public Affairs**, v. 35, p. 40–68, 2007.
- GOSSERIES, A. Publicity. **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**, 12 Jan. 2005. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/archives/spr2005/entries/publicity/>. Acesso em: 22 nov. 2022.
- GUERRERO, A. A. The Paradox of Voting and the Ethics of Political Representation. **Philosophy and Public Affairs**, v. 38, p. 272–306, 2010.
- HAEFELE, E. A Utility Theory of Representative Government. **American Economic Review**, v. 61, p. 350–65, 1971.
- HAIDT, J. **The Righteous Mind**. New York: Pantheon, 2012.
- HASEN, R. L. Vote Buying. **California Law Review**, v. 88, p. 1323–1371, 2000.
- HIGHTON, B.; WOLFINGER, R. E. The Political Implications of Higher Turnout. **British Journal of Political Science**, v. 31, n. 1, p. 179–223, 2001.
- HILL, L. Low Voter Turnout in the United States: Is Compulsory Voting a Viable Solution? **Journal of Theoretical Politics**, v. 18, p. 207–32, 2006.
- HILL, L. On the Reasonableness of Compelling Citizens to Vote: The Australian Case. **Political Studies**, v. 50, p. 80–101, 2002.
- HONG, L., PAGE, S. Groups of Diverse Problem Solvers Can Outperform Groups of High-Ability Problem Solvers. **Proceedings of the National Academy of the Sciences of the United States of America**, v. 101, p. 16385–9, 2004.
- KINDER, D. R., KALMOE, N. P. **Neither Liberal nor Conservative**: Ideological Innocent in the American Public. Chicago: University of Chicago Press, 2017.
- LANDEMORE, H. **Democratic Reason**. Princeton: Princeton University Press, 2012.
- LEIGHLEY, J. E.; NAGLER, J. Individual and Systematic Influences on Voter Turnout: 1984. **Journal of Politics**, v. 54, p. 718–40, 1992.

LIJPHART, A. Unequal Participation: Democracy's Unresolved Dilemma. **American Political Science Review**, v. 91, p. 1–14, 1997.

LIST, C., Social Choice Theory. **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**, 18 dec. 2013. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/archives/win2013/entries/social-choice/>. Acesso em: 22 fev. 2022.

LIST, C.; GOODIN, R. Epistemic Democracy: Generalizing the Condorcet Jury Theorem. **Journal of Political Philosophy**, v. 9, p. 277–306, 2001.

LODGE, M.; Taber, C. **The Rationalizing Voter**. New York: Cambridge University Press, 2013.

LOMASKY, L.; Brennan, G. Is There a Duty to Vote? **Social Philosophy and Policy**, v. 17, p. 62–82, 2000.

LÓPEZ-GUERRA, C. **Democracy and Disenfranchisement**. New York: Oxford University Press, 2014.

LÓPEZ-GUERRA, C. Should Expatriates Vote? **Journal of Political Philosophy**, v. 13, n. 2, p. 216–34, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9760.2005.00221.x>.

MACASKILL, W. **Doing Good Better**. New York: Avery, 2015.

MACKIE, G. **Why It's Rational to Vote**. University of California, San Diego, unpublished manuscript, 2010.

MALOBERTI, N. Markets in votes: Alienability: Strict Secrecy and Political Clientelism. **Politics, Philosophy, and Economics**, v. 18, p. 192–215, 2018.

MASKIVKER, J. **The Duty to Vote**. New York: Oxford University Press, 2019.

MASON, L. **Uncivil Agreement: How Politics Become Our Identity**. Chicago: University of Chicago Press, 2017.

MILL, J. S. **Considerations on Representative Government**. Buffalo, NY: Prometheus Books, 1861.

MUELLER, D. Constitutional Democracy and Social Welfare. **Quarterly Journal of Economics**, v. 87, p. 61–79, 1973.

MUELLER, D. **Public Choice III**. New York: Cambridge University Press, 2003.

MULLIGAN, T. On the Compatibility of Epistocracy and Public Reason. **Social Theory and Practice**, v. 41, p. 458–76, 2015.

NOEL, H. Ten Things Political Scientists Know that You Don't. **The Forum**, v. 8, n. 3, article 12, 14 Oct. 2010. DOI: <https://doi.org/10.2202/1540-8884.1393>.

OWEN, D. Constituting the Polity, Constituting the Demos: On the Place of the All Affected Interests Principle in Democratic Theory and in Resolving the Democratic Boundary Problem. **Ethics & Global Politics**, v. 5, p. 129–152, 2012.

PACUIT, E. Voting Methods. **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**, 3 Aug. 2011. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/archives/fall2011/entries/voting-methods/>. Acesso em: 23 fev. 2022.

PHILIPSON, T.; Snyder, J. Equilibrium and Efficiency in an Organized Vote Market. **Public Choice**, v. 89, p. 245–65, 1996.

RON, A. Affected Interests and Their Institutions. **Democratic Theory**, v. 4, p. 66–81, 2017.

SANDEL, M. **What Money Can't Buy**: The Moral Limits of Markets. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2012.

SATZ, D. **Why Some Things Should Not Be for Sale**. New York: Oxford University Press, 2010.

SCHWITZGEBEL, E.; RUST, J. Do Ethicists and Political Philosophers Vote More Often than Other Professors? **Review of Philosophy and Psychology**, v. 1, p. 189–199, 2010.

SHEEHY, P. A Duty Not to Vote. **Ratio**: new series, v. 15, p. 46–57, 2002.

SINGH, S. P. Compulsory Voting and the Turnout Decision Calculus. **Political Studies**, v. 63, p. 548–568, 2015.

SOMIN, I. **Democracy and Political Ignorance**. Stanford: Stanford University Press, 2013.

SONG, S. Democracy and Noncitizen Voting Rights? **Citizenship Studies**, v. 13, p. 607–20, 2009.

TETLOCK, P. Coping with Trade-Offs: Psychological Constraints and Political Implications. **Elements of Reason**: Cognition, Choice, and the Bounds of Rationality, New York, p. 239–263, 2000.

THOMPSON, A. Does Diversity Trump Ability? An Example of the Misuse of Mathematics in the Social Sciences. **Notices of the American Mathematical Society**, v. 61, p. 1024–30, 2014.

TUCK, R. **Free Riding**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2008.

VALLIER, K.; D'AGOSTINO, F. Public Justification. **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**, 3 Aug. 2013. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/archives/fall2013/entries/justification-public/>. Acesso em: 23 fev. 2022.

WALZER, M. **Spheres of Justice**. New York: Basic Books, 1984.

WESTEN, D. **The Political Brain**. New York: Perseus Books, 2008.

WESTEN, D.; BLAGOV, P.S.; HARENSKI, K.; KILTS, C.; HAMANN, S. The neural basis of motivated reasoning: an fMRI study of emotional constraints on political judgment during

the U.S. Presidential election of 2004. **The Journal of Cognitive Neuroscience**, v. 18, p. 11, p. 1947–1958, 2006. DOI: 10.1162/jocn.2006.18.11.1947.

(IV) Risco

Autor: Sven Ove Hansson (Instituto Real de Tecnologia, Suécia)

Tradução: André Nascimento Pontes (UFAM)

Revisão: André Neiva (IFSul - Pelotas)

Desde a década de 1970, os estudos sobre risco têm crescido e se tornado um importante campo interdisciplinar de pesquisa. Embora relativamente poucos filósofos tenham focado seus trabalhos na temática do risco, existem conexões importantes entre os estudos sobre o risco e as várias subdisciplinas filosóficas. Este verbete resume o que há de mais bem desenvolvido nessas conexões e introduz alguns dos principais tópicos da filosofia do risco. Ele é composto por seis seções que tratam da definição de risco e das abordagens à noção de risco relacionadas à epistemologia, à filosofia da ciência, à filosofia da tecnologia, à ética e à filosofia da economia.

1. Definindo risco

Em contextos não técnicos, a palavra "risco" refere-se, muitas vezes de forma bastante vaga, a situações em que é possível, mas não é certo, que algum evento indesejável ocorra. Em contextos técnicos, a palavra tem vários usos e significados mais especializados. Cinco deles são particularmente importantes, pois são amplamente utilizados em várias disciplinas:

(1) risco = um *evento indesejado* que pode ou não ocorrer.

Um exemplo deste uso é: "O câncer de pulmão representa um dos maiores riscos que afetam os fumantes."

(2) risco = a *causa* de um evento indesejado que pode ou não ocorrer.

Um exemplo deste uso é: "Fumar é de longe o mais importante risco à saúde nos países industrializados". (O evento indesejado aqui implicitamente referido é uma doença

causada pelo fumo). Ambos, (1) e (2), se referem a sentidos qualitativos de risco. A palavra também tem sentidos quantitativos, dos quais o mais antigo é o seguinte:

(3) risco = a *probabilidade* de um evento indesejado que pode ou não ocorrer.

Este uso é exemplificado pela seguinte afirmação: "O risco de que a vida de um fumante seja encurtada por uma doença relacionada ao tabagismo é em torno de 50%."

(4) risco = o *valor estatístico esperado* de um evento indesejado que pode ou não ocorrer.

O valor de expectativa de um possível evento negativo é o produto da sua probabilidade e alguma medida da sua gravidade¹. É comum utilizar o número de mortos como uma medida da gravidade de um acidente. Com esta medida da gravidade, o "risco" (no sentido (4)) associado a um acidente potencial é igual ao número estatisticamente esperado de mortes. Outras medidas de gravidade dão origem a outras medidas de risco.

Embora os valores de expectativa venham sendo calculados desde o século XVII, o uso do termo "risco" neste sentido é relativamente novo. Ele foi introduzido na análise de risco no influente *Reactor Safety Study*, WASH-1400 (Rasmussen et al. (1975); Rechard (1999)). Hoje ele é o significado técnico padrão do termo "risco" em muitas disciplinas e considerado por alguns analistas de risco como o único uso correto do termo.

(5) risco = o fato de que uma decisão é realizada sob condições em que as *probabilidades são conhecidas* ("decisão sob risco" em oposição a "decisão sob incerteza")

Além desses cinco significados comuns de "risco", existem vários outros significados mais técnicos, bem estabelecidos em campos de investigação especializados. Algumas das principais definições de risco que são utilizadas na análise econômica serão introduzidas abaixo na seção 6.1.

¹ N. T.: Optamos traduzir a expressão inglesa "severity" por "gravidade", mas, na literatura em português, é comum também o uso do termo "severidade". De todo modo, a noção que está por trás deste contexto é a noção de expectativa matemática na qual a expectativa de uma variável randômica é uma soma ponderada dos valores que ela pode assumir, sendo que a ponderação é dada por uma distribuição de probabilidade. Mas observe que, para essa concepção de risco, a soma ponderada seria dada por alguma medida de gravidade.

Embora a maioria dos significados de "risco" mencionados acima tenha sido apresentada por filósofos, grande parte da literatura filosófica sobre risco refere-se ao risco no sentido mais informal que foi mencionado no início desta seção, ou seja, como um estado de coisas em que um evento indesejável pode ou não ocorrer. Vários filósofos têm criticado as definições técnicas de risco por serem muito limitadas e não abrangerem todos os aspectos que deveriam ser incluídos nas avaliações de risco (Buchak 2014, Pritchard 2015, Shrader-Frechette 1991). As evidências linguísticas indicam que as definições técnicas de risco praticamente não tiveram impacto no uso não técnico da palavra (Boholm et al. 2016).

Nota terminológica: Alguns filósofos fazem distinção entre probabilidades "subjetivas" e probabilidades "objetivas". Outros reservam o termo "probabilidade" à noção subjetiva. A primeira terminologia é a que é utilizada aqui, i. e., o termo "probabilidade" pode se referir tanto à probabilidade subjetiva quanto às chances objetivas.

2. Epistemologia

Quando há um risco, deve haver algo que é desconhecido ou que tem um resultado desconhecido. Portanto, conhecimento sobre o risco é conhecimento sobre a falta de conhecimento. De um ponto de vista epistemológico, essa combinação de conhecimento e a ausência dele acaba tornando as questões sobre risco mais complexas.

Em um uso não técnico, "risco" e "incerteza" diferem ao longo da dimensão subjetivo-objetivo. Enquanto "incerteza" parece pertencer ao domínio subjetivo, "risco" tem um forte componente objetivo. Se uma pessoa não sabe se a cobra falsa-coral² é ou não venenosa, então ela está em um estado de incerteza quanto à capacidade da cobra de envenená-la. Entretanto, como esta espécie não tem veneno, não há risco de que a pessoa seja envenenada por essa cobra. A relação entre os dois conceitos de "risco" e "incerteza" parece ser, em parte, análoga àquela entre "verdade" e "crença".

O uso técnico em teoria da decisão difere disso. Em teoria da decisão, diz-se que uma decisão é tomada "sob risco" se as probabilidades relevantes estiverem disponíveis e "sob incerteza" se elas estiverem indisponíveis ou apenas parcialmente disponíveis. Probabilidades parcialmente determinadas são às vezes expressas por meio de intervalos

² N. T.: No original "grass snake" (nome científico: *natrix helvetica*). Sendo essa uma cobra que não pertence a fauna brasileira, não foi possível encontrar uma tradução precisa para o nome popular. A escolha por "falsa-coral" na tradução, no essencial, não altera o exemplo do autor, uma vez que a falsa-coral também não é venosa.

de probabilidade, e. g., "a probabilidade de que chova amanhã está entre 0.1 e 0.4". (O termo "decisão sob ignorância" é às vezes usado no caso em que não há nenhuma informação probabilística disponível).

Embora esta distinção entre risco e incerteza seja útil à teoria da decisão, de um ponto de vista epistemológico ela necessita clarificação. Só muito raramente as probabilidades são conhecidas com certeza. A rigor, os únicos casos claros de "risco" (probabilidades conhecidas) parecem ser casos idealizados em manuais que se referem a dispositivos como dados ou moedas onde se supõe serem conhecidos com certeza como sendo justos. Em situações da vida real, mesmo que ajamos de acordo com uma estimativa de probabilidade determinada, não temos absoluta certeza de que essa estimativa seja rigorosamente correta e, portanto, existe incerteza. Disso segue que quase todas as decisões são tomadas "sob incerteza". Se um problema de decisão é tratado como uma decisão "sob risco", então isso não significa que a decisão em questão é realizada sob condições de probabilidades completamente conhecidas. Ao contrário, significa que foi feita uma escolha para simplificar a descrição deste problema de decisão tratando-o como um caso de probabilidades conhecidas. Esta é muitas vezes uma idealização bastante útil em teoria da decisão. Entretanto, em aplicações práticas é importante distinguir entre aquelas probabilidades que podem ser tratadas como conhecidas e aquelas que são incertas e que, portanto, precisam ser atualizadas continuamente. Exemplos típicos das primeiras são as frequências de falha de um componente técnico que são inferidas a partir de extensas e bem documentadas experiência do seu uso. Este último caso é exemplificado pelas estimativas que especialistas fazem das frequências de falha esperadas de um novo tipo de componente.

Um grande problema na epistemologia do risco é o de como lidar com as severas limitações que caracterizam nosso conhecimento do comportamento de sistemas complexos únicos que são essenciais para estimativas de risco, tais como o sistema climático, os ecossistemas, a economia mundial, etc. Cada um desses sistemas contém tantos componentes e potenciais interações que aspectos importantes do mesmo são imprevisíveis. Entretanto, apesar dessa incerteza fundamental, é possível fazer afirmações razoavelmente confiáveis sobre alguns aspectos desses sistemas. O status epistemológico de tais declarações e a natureza da incerteza envolvida ainda necessitam de maiores esclarecimentos (McKinney, 1996; Shrader-Frechette, 1997).

Nas ciências do risco, é comum distinguir entre "risco objetivo" e "risco subjetivo". O primeiro conceito é, em princípio, razoavelmente não problemático, pois se refere a uma interpretação frequentista de probabilidade. O segundo conceito é mais ambíguo. Na inicial

literatura psicométrica sobre risco (a partir dos anos 70), o risco subjetivo era muitas vezes concebido como uma estimativa subjetiva do risco objetivo. Na literatura mais recente, um quadro mais complexo tem surgido. As avaliações subjetivas de (gravidade do) risco dependem, em grande parte, de fatores que não são contemplados pelas medidas tradicionais de risco objetivo (tal como o controle e a manipulação da natureza). Se os termos são tomados nesse sentido, o risco subjetivo é influenciado pela estimativa subjetiva que se faz do risco objetivo, mas não pode ser identificado com ele. Na literatura em psicologia, o risco subjetivo é muitas vezes concebido como a avaliação global do indivíduo quanto à gravidade de um perigo ou suposto perigo. Tais avaliações individuais são comumente chamadas de "percepção de risco", mas estritamente falando o termo é enganoso. Essa não é uma questão de percepção, mas sim de atitudes e expectativas. O risco subjetivo pode ser estudado com métodos de medida de atitude e escala psicométrica (Sjöberg, 2004).

3. Filosofia da ciência

O papel dos valores na ciência tem sido particularmente controverso em questões de risco. Avaliações de risco têm sido frequentemente criticadas por possuírem valores "ocultos" que induzem a uma aceitação de risco muito alta (Cranor (2016; 2017); Intemann (2016); Heinzerling (2000)). Há também uma discussão sobre a necessidade de fortalecer o impacto de certos valores na avaliação de risco, tais como considerações de justiça (Shrader-Frechette, 2005a), direitos humanos (Shrader-Frechette, 2005b) e os direitos e bem-estar das gerações futuras (Caney, 2009; Ng, 2005). Questões de risco também têm dado origem a debates acalorados sobre quais níveis de evidência científica são necessários para as decisões políticas. Os padrões de prova da ciência tendem a causar dificuldades sempre que a ciência é aplicada a problemas práticos que exigem padrões de prova ou evidência que não os da ciência.

A decisão de aceitar ou rejeitar uma afirmação científica (por exemplo, uma hipótese) está, na prática, sempre sujeita à possibilidade de erro. A chance de tal erro é comumente chamada de risco indutivo (Hempel, 1965, p. 92). Existem dois tipos principais de erros. O primeiro destes consiste em concluir que há um fenômeno ou efeito quando na verdade não há nenhum. Isso é chamado de erro do tipo I (falso positivo). O segundo consiste em não ser capaz de identificar um fenômeno ou efeito existente. Isso é chamado de erro do tipo II (falso negativo). Nas relações internas da ciência, os erros do tipo I são geralmente considerados mais problemáticos do que os do tipo II. Os padrões científicos

comuns de significância estatística reduzem consideravelmente o risco de erros do tipo I, mas não protegem contra erros do tipo II (Shrader-Frechette (2008); John (2017)).

Muitas controvérsias sobre a avaliação de risco dizem respeito ao equilíbrio entre os riscos de erros do tipo I e do tipo II. Enquanto a ciência dá maior prioridade a evitar erros do tipo I do que evitar erros do tipo II, o equilíbrio pode mudar quando os erros têm consequências práticas. Isto pode ser visto a partir de um caso no qual é incerto se existe um sério defeito em um motor de avião. Um erro do tipo II, ou seja, agir como se não existisse tal defeito quando ele existe, seria neste caso considerado mais grave do que um erro do tipo I, ou seja, agir como se existisse tal defeito quando não existe nenhum. (A distinção entre erros do tipo I e do tipo II depende da delimitação do efeito em estudo. Em discussões sobre risco, essa delimitação é, geralmente, incontroversa. Cf. Lemons et al. (1997); van den Belt e Gremmen (2002)).

Neste caso particular, é bastante incontroverso que se dê prioridade à prevenção de erro tipo II sobre a prevenção de erro tipo I. Em outras palavras, é melhor atrasar o voo e depois descobrir que o motor estava em boas condições do que voar com um motor que está com mau funcionamento. Entretanto, em outros casos, o equilíbrio entre os dois tipos de erro é mais controverso. Controvérsias são comuns, por exemplo, sobre o grau de evidência que deve ser exigido para ações contra possíveis efeitos negativos de substâncias químicas sobre a saúde humana e o meio ambiente.

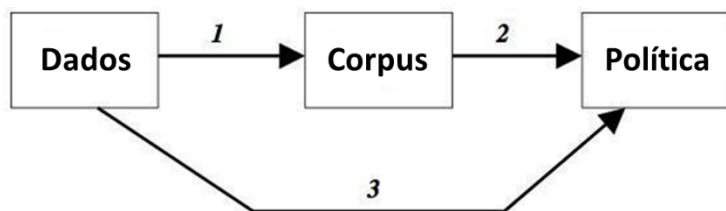


Figura 1. O uso de dados científicos para fins de política.

Tais controvérsias podem ser esclarecidas com a ajuda de um modelo simples, mas ilustrativo, de como os dados científicos influenciam tanto os julgamentos científicos quanto as decisões práticas (Hansson, 2008). O conhecimento científico começa com dados que têm origem em experimentos e outras observações (Veja Figura 1). Através de um processo de avaliação crítica, esses dados dão origem ao *corpus* científico (seta 1). Grosso modo, o *corpus* consiste naquelas afirmações que, até o presente momento, poderiam ser legitimamente feitas sem reservas em um livro didático (suficientemente

detalhado). Ao determinar se, até o presente momento, uma hipótese científica deve ou não ser aceita como parte do corpus, o ônus da prova recai sobre seus adeptos. Da mesma forma, aqueles que afirmam a existência de um fenômeno ainda não comprovado têm o ônus da prova. Esses padrões de prova são essenciais para a integridade da ciência.

A maneira mais óbvia de usar a informação científica para a formulação de políticas é empregar a informação do *corpus* (seta 2). Para muitos propósitos, esta é a única coisa sensata a se fazer. Entretanto, em decisões de gerenciamento de risco, a dependência exclusiva do corpus pode ter consequências indesejadas. Suponha que investigações toxicológicas sejam realizadas sobre uma substância que não tenha sido previamente estudada do ponto de vista toxicológico. Essas investigações acabam sendo inconclusivas. Elas dão origem a suspeitas, baseadas na ciência, de que a substância é perigosa para a saúde humana, mas não constituem prova científica completa acerca da questão. Uma vez que a evidência não é suficiente para justificar um acréscimo ao corpus científico, estas informações não podem influenciar as políticas da maneira padrão (através das setas 1 e 2). Há uma exigência rigorosa para evitar erros do tipo I no processo representado pela seta 1 e este processo filtra as informações que, neste caso, poderiam ter sido relevantes de um ponto de vista prático e poderiam justificar certas medidas protetivas.

Em casos como este, um caminho direto dos dados às políticas costuma ser seguido (seta 3). Isto significa que um equilíbrio entre erros do tipo I e do tipo II é determinado no caso particular, com base em considerações práticas, em vez de confiar no procedimento científico padrão com forte ênfase na prevenção de erros do tipo I.

É essencial distinguir aqui entre dois tipos de processos de decisão relacionados ao risco. Um consiste em determinar quais afirmações sobre riscos devem ser incluídas no corpus científico. O outro consiste em determinar como uma informação relacionada ao risco deve influenciar as medidas práticas para proteger a saúde e o meio ambiente. Seria uma estranha coincidência se os critérios de evidência nesses dois tipos de decisões fossem sempre os mesmos. Fortes razões podem ser dadas em defesa de padrões rigorosos de prova na ciência, i. e., altas exigências de entrada para o corpus. Ao mesmo tempo, pode haver razões políticas válidas que permitem que as decisões de gerenciamento de risco sejam influenciadas por indicações científicas sólidas de perigo que ainda não estejam suficientemente bem estabelecidas para qualificar sua inclusão no *corpus* científico.

As questões políticas relativas ao risco têm sido frequentemente alvo de extensas campanhas de desinformação caracterizadas pela negação da ciência e outras formas de pseudociência (Oreskes, 2010). Vários filósofos têm sido ativos no repúdio de

reivindicações inválidas e na defesa da ciência em questões relacionadas ao risco (Cranor (2005; 2016; 2017); Goodwin (2009); Prothero (2013); Shrader-Frechette (2014); Hansson (2017)).

4. Filosofia da tecnologia

A segurança e a prevenção de riscos são preocupações importantes na engenharia prática. A engenharia de segurança também tem se tornado cada vez mais objeto de investigações acadêmicas. No entanto, essas discussões estão em grande parte fragmentadas entre diferentes áreas da tecnologia. As mesmas ideias básicas ou "filosofias de segurança" são discutidas sob diferentes nomes, por exemplo, em engenharia química, nuclear e elétrica. No entanto, muito do pensamento básico parece ser o mesmo nas diferentes áreas da engenharia de segurança (Möller e Hansson, 2008).

Princípios simples de segurança, muitas vezes expressos como regras práticas, têm um papel central na engenharia de segurança. Três dos mais importantes deles são os de segurança inerente, fatores de segurança e barreiras múltiplas.

A segurança inerente, também chamada de prevenção primária, consiste na eliminação de um perigo. Ela contrasta com a prevenção secundária, que consiste em reduzir o risco associado a um perigo. Considere um exemplo simples: um processo no qual são utilizados materiais inflamáveis. A segurança inerente consistiria em substituí-los por materiais não-inflamáveis. A prevenção secundária consistiria na remoção ou isolamento de fontes de ignição e/ou instalação de equipamentos de extinção de incêndio. Como este exemplo mostra, a prevenção secundária geralmente envolve equipamentos de segurança adicionais. A principal razão para preferir a segurança inerente à prevenção secundária é que, enquanto o perigo ainda existir, ele pode ser causado por algum evento desencadeante imprevisto. Mesmo com as melhores medidas de controle, se materiais inflamáveis estiverem presentes, alguma cadeia de eventos imprevistos pode iniciar um incêndio.

Fatores de segurança são fatores numéricos empregados ou utilizados como parte do processo de *design* de nossas casas, pontes, veículos, ferramentas, etc., a fim de garantir que nossas construções sejam mais fortes do que o mínimo exigido para suas funções. Sistemas elaborados de fatores de segurança têm sido especificados em normas e padrões. Um fator de segurança mais comum refere-se à razão entre uma medida da carga máxima que não leva ao tipo de falha especificado e uma medida correspondente da carga máxima esperada. É comum fazer pontes e outras construções fortes o suficiente

para suportar duas ou três vezes a carga máxima prevista. Isto significa que um fator de dois ou três de segurança é empregado³.

As barreiras de segurança são frequentemente dispostas em cadeias. O ideal é que cada barreira seja independente de suas antecessoras para que, se a primeira falhar, a segunda ainda esteja intacta, etc. Por exemplo, em uma fortaleza antiga, se o inimigo conseguisse passar o primeiro muro, então camadas adicionais protegeriam as forças defensoras. Algumas barreiras de segurança de engenharia seguem o mesmo princípio de barreiras físicas concêntricas. Outras são dispostas em série num sentido temporal ou funcional, ao invés de espacial. Uma das lições que os engenheiros aprenderam com o desastre do *Titanic* é que a melhoria na construção das primeiras barreiras não é suficiente caso haja negligência nas barreiras posteriores (nesse caso, os botes salva-vidas).

O maior problema na construção de barreiras de segurança é torná-las tão independentes umas das outras quanto possível. Se duas ou mais barreiras são sensíveis ao mesmo tipo de impacto, então uma única e mesma força destrutiva pode se livrar de todas elas de uma só vez. Por exemplo, se três válvulas de segurança são instaladas em um determinado saguão de fábrica, cada uma com a probabilidade de 1/1.000 de falha, não se segue que a probabilidade de todas as três falharem é de $1 \cdot 10^{-9}$. As três válvulas podem ser todas destruídas no mesmo incêndio ou danificadas pelo mesmo erro nas operações de manutenção. Essa é uma situação comum em muitos tipos de equipamentos.

A segurança inerente, os fatores de segurança e as múltiplas barreiras têm uma importante característica em comum: todas elas visam nos proteger não apenas contra riscos aos quais pode-se atribuir estimativas de probabilidade significativas, mas também contra perigos que não podem ser probabilizados, como a possibilidade de que algum tipo de evento imprevisto dê origem a um acidente. Resta, no entanto, aos filósofos da tecnologia investigar mais detalhadamente os princípios subjacentes à engenharia de segurança e esclarecer como eles se relacionam com outros princípios de projeto de engenharia (Doorn e Hansson, 2015).

Muitas tentativas têm sido feitas para prever os riscos das tecnologias emergentes e futuras. O papel dos filósofos nestes esforços tem sido muitas vezes o de apontar as dificuldades e incertezas envolvidas em tais previsões (Allhoff (2009); Gordijn (2005)). A experiência mostra que mesmo após extensos esforços para tornar um novo produto seguro, há necessidade de vigilância pós-comercialização (VIGPÓS) a fim de descobrir problemas inesperados. Por exemplo, antes da introdução massiva de *airbags* automotivos

³ N. T.: A ideia que o autor transmite aqui é de aumento na magnitude de segurança. Trata-se de um fator que amplia em 2 vezes ou 3 vezes o grau de segurança da construção.

por volta de 1990, engenheiros de segurança realizaram testes de laboratório de diferentes cenários de colisão com manequins representando uma variedade de pesos e configurações de corpo (incluindo bebês e gestantes). Mas apesar dos ajustes da construção que estes testes deram origem, os *airbags* inflados causaram um número considerável de lesões (quase sempre menores). Ao analisar cuidadosamente as experiências de acidentes reais, os engenheiros foram capazes de reduzir substancialmente a frequência e gravidade de tais lesões (Wetmore, 2008). Para medicamentos e alguns dispositivos médicos, a vigilância pós-comercialização é legalmente exigida em muitas jurisdições.

5. Ética

5.1 Uma dificuldade para as teorias morais

Até recentemente, os problemas sobre risco não eram tratados de forma sistemática na filosofia moral. Uma possível defesa dessa limitação é que a filosofia moral pode deixar a cargo da teoria da decisão a análise das complexidades que o indeterminismo e a ausência de conhecimento dão origem na vida real. De acordo com a divisão convencional do trabalho entre as duas disciplinas, a filosofia moral fornece avaliações do comportamento humano em situações bem determinadas. A teoria da decisão toma as avaliações desses casos como dados, inclui as informações probabilísticas disponíveis e deduz avaliações sobre o que deve ser o comportamento racional em um mundo incerto e indeterminado. Nessa perspectiva, não é necessária nenhuma contribuição adicional de valores morais para lidar com o indeterminismo ou a ausência de conhecimento, uma vez que a teoria da decisão opera exclusivamente com critérios de racionalidade.

São facilmente encontrados exemplos que exibem a natureza problemática desta divisão entre as duas disciplinas. Compare o ato de jogar, de um prédio alto, um tijolo em uma pessoa com o ato de jogar um tijolo de um prédio alto sem antes ter certeza de que não há ninguém abaixo que possa ser atingido pelo tijolo. A diferença moral entre estes dois atos não é obviamente exprimível em um cálculo de probabilidades. Uma análise ética da diferença terá que se referir aos aspectos morais da assunção de risco em comparação com a má ação intencional. Em termos mais gerais, uma abordagem razoavelmente completa da ética do risco deve distinguir entre a exposição intencional e não intencional ao risco e entre arriscar-se voluntariamente, os riscos impostos a uma pessoa que os aceita, e os riscos impostos a uma pessoa que não os aceita. Isso não pode ser feito em uma

estrutura que trate os riscos como misturas de probabilidades de resultados. Em princípio, esses resultados podem ser tão amplamente definidos que incluem todos os aspectos morais relevantes, incluindo violações de direitos, assim como intencionalidade e outros estados mentais pertinentes. Contudo, isto ainda não cobriria as implicações morais da tomada de riscos *per se*, uma vez que estas não são propriedades inerentes a nenhum dos resultados potenciais.

São necessários métodos de análise moral que possam guiar as decisões em situações que envolvam ou imponham risco. Um primeiro passo é investigar como as teorias morais padrão podem lidar com problemas de risco que são apresentados da mesma forma que na teoria da decisão, a saber, como a avaliação (moral) de misturas de probabilidades de cenários (determinísticos).

5.2 Utilitarismo

Na teoria utilitarista, há duas abordagens óbvias para tais problemas. Uma é a solução *atualista*. Ela consiste em atribuir a uma mistura (de probabilidades) de resultados possíveis uma utilidade que seja igual à utilidade do resultado que realmente se materializa. Para exemplificar esta abordagem, considere a decisão de reforçar ou não uma ponte antes que ela seja utilizada para um transporte único e muito pesado. Há um risco de 50% de que a ponte desabe se não for reforçada. Suponha que seja tomada a decisão de não reforçar a ponte e que tudo corra bem; a ponte não é danificada. De acordo com a abordagem atualista, a decisão foi correta. É claro que isto é contrário às intuições morais comuns.

A outra abordagem utilitarista estabelecida é a maximização da utilidade esperada. Isso significa que a utilidade de uma mistura de resultados possíveis é definida como a média ponderada das utilidades desses resultados, sendo que a ponderação é dada por uma função de probabilidade.

O critério de utilidade esperada tem sido criticado de diversas maneiras. Uma crítica é a de que ele não permite uma forma comum de cautela, a saber, evitar de forma desproporcional grandes desastres. Por exemplo, desde que as mortes humanas sejam avaliadas de forma igual e acumulativa, como a maioria dos utilitaristas são propensos a fazer, este modelo não permite que se prefira uma probabilidade de 1 em 1000 de uma pessoa morrer a uma probabilidade de 1 em 100000 de cinquenta pessoas morrerem. O modelo da utilidade esperada também pode ser criticado por não permitir uma expressão comum de esforços por justiça, a saber, evitar desproporcionalmente os riscos de alta probabilidade para determinados indivíduos. Assim, na escolha entre expor uma pessoa a

uma probabilidade de 0.9 de morrer e expor cada uma de cem pessoas a uma probabilidade de 0.01 de morrer, é necessário que a primeira alternativa seja a escolhida. Em resumo, a maximização da utilidade esperada proíbe o que parecem ser pontos de vista moralmente razoáveis sobre decisões que envolvam ou imponham risco.

No entanto, deve-se notar que o critério da utilidade esperada não decorre necessariamente do utilitarismo. O utilitarismo em sentido amplo (Scanlon, 1982) é compatível com outras formas de avaliação de resultados incertos (mais notadamente com o utilitarismo de consequência real, mas em princípio também, por exemplo, com um critério MaxiMin). Portanto, as críticas dirigidas contra a maximização da utilidade esperada não demonstram necessariamente um problema no pensamento utilitarista.

5.3 Teorias morais baseadas em direitos

O problema de lidar com o risco nas teorias morais baseadas em direitos foi formulado por Robert Nozick: "Impor quão pequena é a probabilidade de um dano que viole os direitos de alguém também viola os seus direitos?" (Nozick, 1974, p. 74).

Uma extensão de uma teoria moral baseada em direitos a casos indeterminísticos pode ser obtida ao prescrever que, se *A* tem o direito de que *B* não provoque um determinado resultado, então *A* também tem o direito de que *B* não realize nenhuma ação que (de forma alguma) aumente a probabilidade desse resultado. Infelizmente, uma extensão tão rigorosa de direitos é insustentável na prática social. Presumivelmente, *A* tem o direito de não ser morto por *B*, mas não seria razoável estender esse direito a todas as ações de *B* que dão origem a um aumento muito pequeno no risco de *A* morrer; como dirigir um carro na cidade onde *A* vive. Uma interpretação tão rigorosa tornaria a sociedade humana impossível.

Assim, o direito de não ser exposto ao risco terá que admitir revisão para que possa ser anulado em alguns (mas não necessariamente em todos) casos em que o aumento de probabilidade for pequeno. No entanto, resta encontrar critério confiável que nos diga sob que condições ele deve ser anulado. Como observou Nozick, um limite de probabilidade não é confiável em "uma tradição que sustenta que roubar um centavo ou um alfinete ou qualquer coisa de alguém viola seus direitos. Essa tradição não seleciona uma medida de limite de dano como limite inferior, no caso de dano certo de ocorrer" (Nozick, 1974, p. 75).

5.4 Teorias morais deontológicas

O problema de lidar com riscos nas teorias deontológicas é semelhante ao problema correspondente nas teorias baseadas em direitos. O dever de não prejudicar outras pessoas pode ser estendido a um dever de não realizar ações que aumentem o risco de provocar algum prejuízo a outras pessoas. Entretanto, a sociedade como a conhecemos não é possível sem que haja exceções a esta regra. A determinação de critérios para tais exceções é problemática, da mesma forma que para as teorias baseadas em direitos. Todos os sistemas razoáveis de obrigações morais conterão uma proibição bastante geral contra ações que matam outra pessoa. Tal proibição pode (e deve) ser estendida a ações que envolvam um grande risco de que uma pessoa seja morta. Entretanto, ela não pode ser estendida a todas as ações que levam a um pequeno aumento no risco de uma pessoa ser morta, uma vez que, nesse caso, não poderia ser permitido, por exemplo, dirigir um carro. Deve ser estabelecido um limite entre imposições de risco razoáveis e não razoáveis. Parece que tais delimitações terão que recorrer a conceitos, como probabilidades e/ou o tamanho dos benefícios obtidos pela assunção de um risco, que não fazem parte dos recursos internos das teorias deontológicas.

5.5 Teorias contratualistas

As teorias contratualistas podem parecer um pouco mais promissoras do que as teorias discutidas acima. O critério que elas oferecem para o caso determinístico, ou seja, quando há consentimento entre todos os envolvidos, também pode ser aplicado às opções arriscadas. Poder-se-ia afirmar que as imposições de risco são aceitáveis se, e somente se, forem objetos de um consenso. Tal consenso, tal como concebido nas teorias contratualistas, é real ou hipotético.

O consenso efetivo é irrealista em uma sociedade complexa em que todos realizam ações com efeitos marginais, mas cumulativos, na vida de muitas pessoas. De acordo com o critério do consenso efetivo, qualquer cidadão local terá um veto contra qualquer outra pessoa que queira dirigir um carro na cidade onde mora. Dessa forma, os cidadãos podem criar impedimentos entre si, criando uma sociedade de impasses.

O consenso hipotético foi desenvolvido como um critério na teoria contratualista para lidar com problemas interindividuais. Somos convidados a considerar uma posição original hipotética na qual a ordem social de uma sociedade do futuro ainda não foi decidida. Quando seus futuros cidadãos se encontram para escolher uma ordem social, cada um

deles desconhece sua posição em qualquer dos arranjos sociais que podem escolher. De acordo com a teoria de justiça de John Rawls, eles optarão então por uma solução máxima, ou seja, uma ordem social em que a pior posição que alguém pode ter nessa sociedade seja tão boa quanto possível. Ao argumentar por essa solução, Rawls se baseou fortemente na suposição de que nenhum dos participantes sabe algo sobre a probabilidade de ele acabar em uma ou outra das posições em uma ordem social futura (Rawls, 1957, 1971, 1974). John Harsanyi, que discutiu este problema antes de Rawls, assumiu que a probabilidade de se encontrar em uma determinada posição social é igual à parcela da população que terá a posição em questão e que isto também é conhecido por todos os participantes. Assim, se um quinto da população de um determinado tipo de sociedade será trabalhador migrante, então cada participante da situação inicial de Harsanyi assumirá que ele tem uma probabilidade de vinte por cento de se tornar um trabalhador migrante, enquanto nenhum dos participantes da posição original de Rawls terá uma ideia de qual pode ser essa probabilidade. Na posição original de Harsanyi, os participantes escolherão a ordem social com a maior utilidade esperada (utilidade ponderada pela probabilidade), levando assim em conta todas as possíveis posições futuras e não apenas a menos favorável (Harsanyi, 1953, 1955, 1975).

Entretanto, em discussões acerca dos variados riscos existentes em nossas sociedades, não temos muito uso para as hipotéticas posições originais da teoria contratualista. Os riscos e incertezas na vida real são de natureza bem diferente da incerteza (ou ignorância) hipotética sobre a própria posição e condições sociais, o que é um requisito crucial na posição original. O experimento de pensamento de uma posição original não parece nos fornecer nenhum instrumento intelectual para a avaliação moral dos riscos além daqueles a que temos acesso, mesmo sem fazer esforço para pensar em quem nós podemos ser ou quem podemos nos tornar.

5.6 Resumo e perspectivas

Em resumo, o problema da avaliação dos riscos de um ponto de vista moral não parece ter qualquer solução satisfatória nas versões comuns dos tipos de teorias morais que foram mencionados acima. Os três elementos possíveis de uma solução são os seguintes:

- 1 Pode ser útil mudar o foco dos riscos, descritos bidimensionalmente em termos de probabilidade e gravidade (ou unidimensionalmente como o produto destes), para ações que envolvam ou imponham risco. Tais ações têm muitas propriedades moralmente relevantes além das duas dimensões mencionadas, tais como quem contribui

causalmente para o risco e de que forma e com que intenções, e como o risco e seus benefícios associados são distribuídos.

- 2 Intuições morais importantes são justificadas assumindo que cada pessoa tem o direito moral *prima facie* de não ser exposta ao risco de impacto negativo, tais como danos à sua saúde ou à sua propriedade, através das ações dos outros. No entanto, este é um direito *prima facie* que deve ser anulado em vários casos a fim de tornar a vida social de todo possível. Portanto, o reconhecimento deste direito dá origem ao que pode ser chamado de *o problema da isenção*, ou seja, o problema de determinar quando ele é legitimamente cancelado.
- 3 Parte da solução ao problema da isenção pode ser obtida permitindo a troca recíproca de riscos e benefícios. Assim, se é permitido a *A* dirigir um carro, expondo *B* a certos riscos, então, em troca, é permitido a *B* dirigir um carro, expondo *A* aos riscos correspondentes. Para lidar com as complexidades da sociedade moderna, este princípio também deve ser aplicado às trocas de diferentes tipos de riscos e benefícios. A exposição de uma pessoa a um risco pode então ser considerada aceitável se ela fizer parte de um sistema social equitativo de assunção de riscos que funcione a seu favor. (Tal sistema pode ser obrigado a conter mecanismos que eliminem, ou compensem, as desigualdades sociais causadas por doenças e incapacidades). (Hansson, 2003)

Discussões adicionais sobre a questão geral da aceitação de riscos podem ser encontradas em Macpherson (2008), Hansson (2013) e Oberdick (2014). A justiça nas imposições de risco é discutida em Ferretti (2010) e Heyward & Roser (2016). Questões de direitos e riscos são discutidas em Thomson (1986) e, com ênfase particular nas responsabilidades, em Kermisch (2012) e van de Poel, et al. (2012).

6. Teoria da Decisão

A teoria da decisão se preocupa em determinar a melhor maneira de obter um resultado tão valioso quanto possível, dados os valores que temos. Na teoria da decisão, nossos valores e objetivos são tomados como dados e a análise se preocupa com a melhor forma de atingi-los no mais alto grau possível. Comportamento sob risco e incerteza é um dos principais tópicos da teoria da decisão. Geralmente, assume-se que se os valores de um conjunto de resultados possíveis são conhecidos (por exemplo, da filosofia moral), então considerações puramente instrumentais são suficientes para determinar a melhor forma de agir sob risco

ou incerteza a fim de alcançar o melhor resultado possível. (Para uma discussão crítica dessa pressuposição, veja Hansson (2013, pp. 49-51)).

Os valores assumidos na análise da teoria da decisão podem, mas não precisam, ser valores morais dos tipos que são desenvolvidos e analisados na filosofia moral. A teoria da decisão tem tradicionalmente tido uma predileção pelo utilitarismo, cuja estrutura é adequada para a maioria dos modelos formais de tomada de decisão. A abordagem padrão do risco a partir da teoria da decisão é a da maximização da utilidade esperada, que pode ser vista como uma extensão natural do utilitarismo (de ato).

No entanto, o princípio da maximização da utilidade esperada não é uma regra inquestionável. Propostas influentes têm sido feitas em favor de regras alternativas de decisão. Há dois tipos principais de justificativas para tais esforços. Primeiro, exemplos têm sido apresentados nos quais parece implausível afirmar que a maximização da utilidade esperada é a única regra de decisão normativamente razoável (Allais (1953); Ellsberg (1961)). Em segundo lugar, vários experimentos psicológicos têm mostrado que os seres humanos tendem a se desviar substancialmente da maximização da utilidade esperada. O primeiro tipo de justificativa coloca em questão a solidez normativa da utilidade esperada, ao passo que o segundo expõe suas deficiências como um modelo descritivo.

Em uma importante classe de regras alternativas de decisão, as probabilidades utilizadas nos cálculos de utilidade esperada são substituídas por alguns outros números ("peso de decisão"). Esta abordagem foi proposta já em 1961 por William Fellner (1961). Na maioria dessas construções, todas as probabilidades são transformadas por alguma função de transformação r . Ao invés de maximizar a utilidade esperada padrão

$$p(x) \cdot u(x)$$

o agente irá então maximizar

$$r(p(x)) \cdot u(x)$$

Várias regras de decisão com esta estrutura têm sido propostas. Uma das primeiras foi a de Handa (1977). Atualmente, a melhor proposta conhecida nesta tradição é a teoria da perspectiva (Kahneman e Tversky, 1979), que foi desenvolvida a fim de descrever observações de experimentos de decisão psicológica com maior precisão do que na teoria da utilidade esperada. A teoria da perspectiva é uma teoria bastante complexa, contendo também outras divergências com relação à teoria da utilidade esperada. O foco

tradicional em resultados é substituído por um foco em perdas e ganhos, que são tratados de forma assimétrica.

Um problema com a função r , como definida acima, é que as probabilidades transformadas que ela dá origem não somarão 1, exceto no caso trivial em que r é a função de identidade (Fishburn, 1978). Para resolver esse problema, Quiggin (1982) introduziu a regra da maximização da *utilidade antecipada* (também chamada de utilidade dependente da classificação). Ao invés de substituir $p(x)$ por uma função de probabilidade individual, $r(p(x))$, ele a substituiu por uma função que também depende das outras probabilidades e utilidades envolvidas no problema. Os resultados são, em primeiro lugar, ordenados do pior para o melhor, o que resulta em um vetor $\langle x_1, x_2, \dots, x_n \rangle$ de resultados, de tal forma que $u(x_1) \leq u(x_2) \leq \dots \leq u(x_n)$. Um peso de decisão pode então ser atribuído a cada resultado, levando em conta tanto sua probabilidade quanto sua posição na sequência hierárquica de resultados. Como o peso da decisão pode ser diferente para resultados com a mesma probabilidade, o resultado da trivialização de Fishburn não se aplica aqui. Há evidências indicando que os modelos de utilidade dependentes da sequência hierárquica podem ser empiricamente mais adequados do que a teoria da perspectiva (Harrison e Ross, 2017).

Vários outros modelos têm sido propostos que substituem as probabilidades na maximização da utilidade esperada por algum outro tipo de peso de decisão (Gilboa e Schmeidler (1994); Buchak (2014)).

7. Risco na análise econômica

Os riscos têm um papel central nas atividades econômicas. Nas economias de mercado capitalistas, assumir riscos econômicos é uma parte essencial do papel do empreendedor. As decisões sobre investimentos e atividades nos mercados financeiros só podem ser entendidas no contexto dos riscos envolvidos. Portanto, não é surpresa que a teoria econômica moderna, com sua ênfase em modelos matemáticos de atividades econômicas, tenha desenvolvido vários modelos formais de decisão envolvendo risco.

7.1 Medidas de riscos econômicos

A análise de portfólio, desenvolvida nos anos 1950 por Harry Markowitz (1952), James Tobin (1958) e outros, foi um importante passo adiante na análise econômica de risco. Estes autores empregaram uma medida estatística simples, a saber, o desvio padrão (ou,

alternativamente, a variância, que é o quadrado do desvio padrão) como medida de risco. Assim, em uma comparação entre duas alternativas de investimento, aquela cujo resultado econômico é calculado como tendo o maior desvio padrão é considerada como a mais arriscada. Em uma comparação entre diferentes alternativas, cada uma delas pode ser caracterizada por dois números que correspondem ao seu valor de expectativa e ao seu desvio-padrão ou medida de risco. Os investidores tipicamente preferem investimentos com valores de expectativa tão altos e de risco tão baixos quanto possível. No entanto, os investidores diferem no peso relativo que atribuem às respectivas expectativas para evitar o risco. Dado estes pesos de decisão, pode-se determinar um portfólio ideal para um indivíduo.

Desde o final dos anos 1960, medidas alternativas de risco têm sido desenvolvidas. Talvez a mais influente delas tenha sido fornecida por Michael Rothschild e Joseph Stiglitz (1970): Se movermos a massa de probabilidade do centro para as caudas de uma distribuição de probabilidade, mantendo sua média inalterada, então aumentamos o risco associado à distribuição. Uma medida baseada neste princípio (extensão que preserva a média) pode ser construída com propriedades matemáticas mais atrativas do que as da medida de desvio padrão mais antiga.

7.2 Medidas de atitudes com relação aos riscos

Nós diferimos em nossas atitudes com relação ao risco. Alguns de nós assumem voluntariamente riscos que outros consideram grandes demais. A noção de resultados de certeza equivalente pode ser usada para especificar tais diferenças. Considere um resultado arriscado X . Outro resultado Y é um resultado de certeza equivalente para X se, e somente se, (1) Y não envolve incerteza e (2) X e Y são considerados pelo agente como sendo igualmente bons. Por exemplo, seja X um bilhete de loteria com 50% de chance de ganhar algo ao qual você atribui 10 utilios (unidades de utilidade) e 50% de chance de não ganhar nada. A utilidade esperada deste bilhete é de 5 utilios. Agora suponha que você fique indiferente entre a certeza de receber 3 utilios e receber X . Então sua atitude é de aversão ao risco. O critério geral para a aversão ao risco (evitar riscos; cautela) é $CE(X) < EU(X)$.⁴ Da mesma forma, você é neutro com relação ao risco X se $CE(X) = EU(X)$ e você

⁴ N. T.: CE é uma abreviação em inglês para “certainty-equivalent”, ou seja, a certeza equivalente, ao passo que EU abrevia “expected utility”, isto é, a utilidade esperada.

está disposto a se arriscar (disposto a correr risco; com propensão ao risco) se $EU(X) < CE(X)$.

Em economia, a aversão ao risco está normalmente relacionada ao dinheiro. Seja X um bilhete de loteria com 50% de chance de ganhar €100, e suponha que você considere este bilhete como valendo €30. Temos então $EU(X) = u(100)/2$, e $CE(X) = u(30)$. Isto significa que $u(30) = u(100)/2$. Se este for um padrão consistente, então a utilidade do dinheiro, como ilustrado em um diagrama com quantidades x de dinheiro no eixo- x e suas utilidades $u(x)$ no eixo- y , será representada por uma curva côncava (em forma de colina). Da mesma forma, um comportamento de disposição ao risco será representado por uma curva convexa (em forma de vale). Desde que a função utilidade u seja duas vezes continuamente diferenciável, isso pode ser expresso mais precisamente em termos da medida de aversão/afinidade ao risco de Arrow-Pratt de acordo com a qual a aversão ao risco por parte do agente em qualquer ponto x é igual a $-u''(x)/u'(x)$. Assim, uma pessoa com a função utilidade u_1 é mais avesso ao risco em um ponto x do que uma pessoa com a função utilidade u_2 se, e somente se,

$$-u_1''(x)/u_1'(x) > -u_2''(x)/u_2'(x)$$

(Arrow, 1965; Pratt, 1964). A medida Arrow-Pratt tem a vantagem de ser invariante sob transformações da função utilidade que preservam a relação de preferência que ela representa (i. e., ela é invariante sob a multiplicação da utilidade com uma constante positiva e a adição de uma constante arbitrária). Por outro lado, pode-se questionar, em bases filosóficas, se as atitudes de risco podem ser adequadamente representadas por variações na utilidade do dinheiro. Pode-se argumentar que a cautela e a utilidade do dinheiro são duas questões distintas e que, portanto, elas devem ter representações independentes.

7.3 Economia experimental

Estudos em economia experimental revelam que agentes reais muitas vezes não satisfazem critérios de racionalidade teoricamente derivados. Uma das teorias descritivas mais populares que tenta capturar o comportamento real sob risco é a teoria da perspectiva, desenvolvida por Daniel Kahneman e Amos Tversky por volta de 1980 (Tversky e Kahneman, 1986). Ela distingue entre dois estágios de um processo de decisão. Na primeira fase, a fase de *edição*, os ganhos e perdas nas diferentes opções são identificados. Eles são definidos em relação a algum ponto de referência neutro que normalmente é a

posição do ativo circulante. Na segunda fase, a fase de *avaliação*, as opções são avaliadas de modo semelhante à análise da utilidade esperada, mas tanto as utilidades quanto as probabilidades são substituídas por outras medidas semelhantes. A utilidade é substituída por uma medida que trata ganhos e perdas de modo assimétrico. As probabilidades objetivas são transformadas por uma função que dá mais peso às diferenças de probabilidade próximas às extremidades do que àquelas próximas ao centro da distribuição. Assim, faz uma diferença maior diminuir a probabilidade de um resultado negativo de 2% para 1% do que para diminuir de 51% para 50%.

A teoria da perspectiva pode explicar algumas das formas pelas quais o comportamento real se desvia dos modelos teóricos de comportamento racional sob risco. Assim, a maior ênfase a mudanças de probabilidade próximas de zero ou de uma unidade pode ser usada para explicar por que as pessoas compram seguros e compram bilhetes de loteria. No entanto, a teoria da perspectiva não é plausível como uma teoria normativa para o comportamento racional sob risco. Provavelmente, teorias normativas e descritivas de risco terão que seguir diferentes direções.

7.4 Análise de risco-benefício

A análise risco-benefício (ARB), também chamada análise custo-benefício (ACB), é um conjunto de técnicas de auxílio à decisão que pesam as vantagens contra as desvantagens em termos numéricos. Em uma análise de risco-benefício típica, os problemas multidimensionais são reduzidos a uma única dimensão. Isto é obtido pela atribuição de valores monetários a todos os resultados possíveis. Normalmente, resultados incertos são avaliados de acordo com o modelo de utilidade esperada. Isto significa que o desvalor de um risco é obtido pela multiplicação da probabilidade do evento indesejado por um valor monetário representando sua gravidade (Sen, 2000; Sunstein, 2005).

A maior parte da discussão filosófica sobre análise de risco-benefício tem sido focada na atribuição de um valor monetário à perda de uma vida humana (MacLean, 1994; Heinzerling, 2000, 2002). Tem sido afirmado que vidas e dinheiro são incomensuráveis e que a determinação e uso de tais "valores vivos" expressa uma falta de respeito pelas vidas humanas. Os defensores da análise de risco-benefício respondem de que esses valores são apenas construções técnicas representando o que a sociedade tende a pagar (alternativa: deve pagar) para salvar uma vida humana. A análise de risco-benefício pode ajudar os tomadores de decisão a salvar o maior número de vidas possível, já que eles têm

uma certa quantidade de recursos que podem atribuir às políticas de salvamento de vidas (Sunstein, 2005).

Muitas das atribuições de valor utilizadas na análise de custo-benefício são baseadas em estimativas ou medições da disposição (hipotética) de pagar. Tais estimativas darão mais influência às pessoas abastadas, uma vez que elas podem pagar mais do que as outras para ter o que querem. Isso pode ser corrigido com ajustes, com base na renda, na disposição já declarada de pagar. Entretanto, existem problemas consideráveis envolvidos no desempenho e interpretação dos estudos de disposição-a-pagar (Grüne-Yanoff, 2009).

A análise de risco-benefício dá origem a vários outros problemas de considerável interesse filosófico (Hansson, 2007). Devido à sua natureza quantitativa, ela tende a deixar de fora problemas difíceis de quantificar, tal como os riscos de empobrecimento cultural, isolamento social e aumento das tensões entre os estratos sociais. Além disso, devido à sua estrutura agregadora, as análises de risco-benefício muitas vezes deixam a justiça social e outros aspectos distributivos de fora, embora estes sejam, de fato, suscetíveis ao tratamento quantitativo.

Referências

ALLAIS, M. Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école Américaine. **Econometrica**, v. 21, p. 503–546, 1953.

ALLHOFF, F. Risk, Precaution, and Emerging Technologies. **Studies in Ethics, Law, and Technology**, v. 3, n. 2, 25 June, 2009. DOI: <https://doi.org/10.2202/1941-6008.1078>.

ARROW, K. J. **Aspects of the Theory of Risk-Bearing**: Yrjö Jahnsson Lectures. Helsinki: Yrjö Jahnssonin Säätiö, 1965.

BOHOLM, M. *et al.* The Concepts of Risk, Safety, and Security: Applications in Everyday Language. **Risk Analysis**, v. 36, n. 2, p. 320–338, 2016.

BUCHAK, L. **Risk and Rationality**. Oxford: Oxford University Press, 2014.

CANEY, S. Climate Change and the Future: Discounting for Time, Wealth, and Risk. **Journal of Social Philosophy**, v. 40, n. 2, p. 163–186, 2009.

CRANOR C. The Normative Nature of Risk Assessment: Features and Possibilities. **Risk: Health, Safety & Environment**, v. 8, p. 123–36, 1997.

CRANOR C. The Science Veil Over Tort Law Policy: How Should Scientific Evidence Be Utilized in Toxic Tort Law? **Law and Philosophy**, v. 24, n. 2, p. 139–210, 2005.

CRANOR C. **Toxic Torts: Science, Law and the Possibility of Justice**. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2016.

CRANOR C. **Tragic Failures: How and Why We Are Harmed by Toxic Chemicals**. Oxford: Oxford University Press, 2017.

DOORN, N.; HANSSON, S. O. Design for the value of safety. *In*: HOVEN, J. van den; POEL, I. van de; VERMAAS, P. (ed). **Handbook of Ethics, Values and Technological Design**. Dordrecht: Springer, 2015. p. 491–511.

ELLSBERG, D. Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms. **Quarterly Journal of Economics**, v. 75, p. 643–669, 1961.

FELLNER, W. Distortion of subjective probabilities as a reaction to uncertainty. **Quarterly Journal of Economics**, v. 75, p. 670–689, 1961.

FERRETTI, M. P. Risk and Distributive Justice: The Case of Regulating New Technologies. **Science and Engineering Ethics**, v. 16, n. 3, p. 501–515, 2010.

FISHBURN, P. C. On Handa's 'New theory of cardinal utility' and the maximization of expected return. **Journal of Political Economy**, v. 86, p. 321–324, 1978.

GIGERENZER, G. **Calculated Risks: How to Know When Numbers Deceive You**. New York: Simon and Schuster, 2002.

GILBOA, I.; SCHMEIDLER, D. Additive representations of non-additive measures and the Choquet integral. **Annals of Operations Research**, v. 52, p. 43–65, 1994.

GOODWIN, W. How Does the Theologizing of Physics Contribute to Global Warming? **Environmental Philosophy**, v. 6, n. 2, p. 21–42, 2009.

GORDIJN, B. Nanoethics: From Utopian Dreams and Apocalyptic Nightmares Towards a More Balanced View. **Science and Engineering Ethics**, v. 11, n. 4, p. 521–533, 2005.

GRÜNE-YANOFF, T. Mismeasuring the Value of Statistical Life. **Journal of Economic Methodology**, v. 16, n. 2, p. 109–123, 2009.

HANDA, J. Risk, probabilities, and a new theory of cardinal utility. **Journal of Political Economy**, v. 85, p. 97–122, 1977.

HANSSON, S. O. Economic (ir)rationality in risk analysis. **Economics and Philosophy**, v. 22, p. 231–241, 2006.

HANSSON, S. O. Philosophical Problems in Cost-Benefit Analysis. **Economics and Philosophy**, v. 23, p. 163–183, 2007.

HANSSON, S. O. Weighing Risks and Benefits. **Topoi**, v. 23, p. 145–152, 2004.

HANSSON, S. O. Ethical criteria of risk acceptance. **Erkenntnis**, v. 59, p. 291–309, 2003.

HANSSON, S. O. **The Ethics of Risk: Ethical analysis in an uncertain world.** New York: Palgrave MacMillan, 2013.

HARRISON, G. W.; ROSS, D. The empirical adequacy of cumulative prospect theory and its implications for normative assessment. **Journal of Economic Methodology**, v. 24, p. 150–165, 2017.

HARSANYI, J. C. Can the maximin principle serve as a basis for morality? A critique of John Rawls's theory. **American Political Science Review**, v. 69, p. 594–606, 1975.

HARSANYI, J. C. Cardinal utility in welfare economics and in the theory of risk-taking. **Journal of Political Economy**, v. 61, p. 434–435, 1953.

HARSANYI, J. C. Cardinal welfare, individualistic ethics, and interpersonal comparisons of utility. **Journal of Political Economy**, v. 63, p. 309–321, 1955.

HEINZERLING, L. Markets for arsenic. **Georgetown Law Journal**, v. 90, p. 2311–2339, 2002.

HEINZERLING, L. The rights of statistical people. **Harvard Environmental Law Review**, v. 24, p. 189–207, 2000.

HEMPEL, C. G. **Aspects of scientific explanation, and other essays in the philosophy of science.** New York: Free Press, 1965.

HEYWARD, C.; ROSER, D. (ed.) **Climate Justice in a Non-Ideal World.** Oxford: Oxford University Press, 2016.

ITEMANN, K. Distinguishing Between Legitimate and Illegitimate Values in Climate Modeling. **European Journal for Philosophy of Science**, v. 5, n. 2, p. 217–232, 2015.

JELLINEK, S. D. On The Inevitability Of Being Wrong. **Annals of the New York Academy of Science**, v. 363, p. 43–47, 1981.

JOHN, S. From Social Values to P-Values: The Social Epistemology of the Intergovernmental Panel on Climate Change. **Journal of Applied Philosophy**, v. 34, n. 2, p. 157–171, 2017.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: An analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, p. 263–293, 1979.

KERMISCH, C. Risk and Responsibility: A Complex and Evolving Relationship. **Science and Engineering Ethics**, v. 18, n. 1, p. 91–102, 2012.

LEMONS, J. *et al.* The Precautionary Principle: Scientific Uncertainty and Type I and Type II Errors. **Foundations of Science**, v. 2, n. 2, p. 207–236, 1997.

MACHINA, M. D.; ROTHSCCHILD, M. Risk. In: EATWELL, J.; MILGATE, M.; NEWMAN, P. (ed.). **The New Palgrave: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine.** London and New York: Macmillan and Stockton, 1987. v. 4, p. 201–205.

MACLEAN, D. (ed.) **Values at Risk** (Maryland Studies in Public Philosophy). Totowa, NJ: Rowman and Littlefield, 1986.

MACLEAN, D. Cost-benefit analysis and procedural values. **Analyse & Kritik**, v. 16, n. 2, p. 166–180, 1994.

MACPHERSON, J. A. E. Safety, Risk Acceptability, and Morality. **Science and Engineering Ethics**, v. 14, n. 3, p. 377–390, 2008.

MARKOWITZ, H. M. Portfolio Selection. **Journal of Finance**, v. 7, n. 1, p. 77–91, 1952.

MCKERLIE, D. Rights and Risk. **Canadian Journal of Philosophy**, v. 16, p. 239–52, 1986.

McKinney, W. J. Prediction and Rolston's Environmental Ethics: Lessons From the Philosophy of Science. **Science and Engineering Ethics**, v. 2, n. 4, p. 429–440, 1966.

MÖLLER, N.; HANSSON, S. O. Principles of engineering safety: risk and uncertainty reduction. **Reliability Engineering and System Safety**, v. 93, p. 776–783, 2008.

NG, Y. K. Intergenerational Impartiality: Replacing Discounting by Probability Weighting. **Journal of Agricultural and Environmental Ethics**, v. 18, n. 3, p. 237–257, 2005.

NOZICK, R. **Anarchy, State, and Utopia**. New York: Basic Books, 1974.

OBERDIEK, J. **Imposing Risk: A Normative Framework**. Oxford: Oxford University Press, 2014.

PRATT, J. W. Risk Aversion in the Small and in the Large. **Econometrica**, v. 32, p. 122–136, 1964.

PRITCHARD, D. Risk. **Metaphilosophy**, v. 46, n. 3, p. 436–461, 2015.

PROTHERO, D. The Holocaust Denier's Playbook and the Tobacco Smokescreen: Common Threads in the Thinking and Tactics of Denialists and Pseudoscientists. In: PIGLIUCCI, M.; BOUDRY, M. (ed). **Philosophy of Pseudoscience. Reconsidering the demarcation problem**. Chicago: University of Chicago Press, 2013. p. 341–358.

QUIGGIN, J. A theory of anticipated utility. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 3, p. 323–343, 1982.

RASMUSSEN, N. *et al.* Reactory Safety Study. **WASH-1400**. Washington, DC: US NRC, 1975.

RAWLS, J. **A Theory of Justice**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971.

RAWLS, J. Justice as Fairness. **Journal of Philosophy**, v. 54, p. 653–662, 1957.

RAWLS, J. Some Reasons for the Maximin Criterion. **American Economic Review**, v. 64, p. 141–146, 1974.

RECHARD, R. P. Historical relationship between performance assessment for radioactive waste disposal and other types of risk assessment. **Risk Analysis**, v. 19, n. 5, p. 763–807, 1999.

ROTHSCHILD, M.; STIGLITZ, J. Increasing risk: 1. A definition. **Journal of Economic Theory**, v. 2, p. 225–243, 1970.

SCANLON, T. M. Contractualism and Utilitarianism. In: SEN, A.; WILLIAMS, B. **Utilitarianism and Beyond**. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

SCHELLING T. C. Research By Accident. **Technological Forecasting And Social Change**, v. 53, p. 15–20, 1996.

SEN, A. The discipline of cost-benefit analysis. **Journal of Legal Studies**, v. 29, p. 931–952, 2000.

SHRADER-FRECHETTE, K. **Environmental Justice: Creating Equality, Reclaiming Democracy**. New York: Oxford University Press, 2005.

SHRADER-FRECHETTE, K. Flawed Attacks on Contemporary Human Rights: Laudan, Sunstein, and the Cost-Benefit State. **Human Rights Review**, v. 7, n. 1, p. 92–110, 2005.

SHRADER-FRECHETTE, K. Hydrogeology and Framing Questions Having Policy Consequences. **Philosophy of Science**, v. 64, p. S149-S160, 1997. Supplement.

SHRADER-FRECHETTE, K. **Risk and Rationality: Philosophical Foundations for Populist Reforms**. Berkeley: University of California Press, 1991.

SJÖBERG, L. The Methodology of Risk Perception Research. **Quality and Quantity**, v. 34, p. 407–418, 2004.

SUNSTEIN, C. R. Cost-Benefit Analysis and the Environment. **Ethics**, v. 115, p. 351–385, 2005.

THOMPSON, P. B. Risking or Being Willing: Hamlet and the DC-10. **Journal of Value Inquiry**, v. 19, p. 301–310, 1985.

THOMSON, J. J. Imposing Risks. In: GIBSON, M. (ed.) **To Breathe Freely**. Totowa, NJ: Rowman and Allanheld, 1985. p. 124–140

THOMSON, J. J. **Rights, Restitution and Risk: Essays in Moral Philosophy**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1986.

TOBIN, J. Liquidity preference as behavior towards risk. **Review of Economic Studies**, v. 25, n. 2, p. 65–86, 1958.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Rational Choice and the Framing of Decisions. **Journal of Business**, v. 59, p. 251–278, 1986.

VAN DE POEL, I. *et al.* The Problem of Many Hands: Climate Change as an Example. **Science and Engineering Ethics**, v. 18, n. 1, p. 49–67, 2012.

VAN DEN BELT, H.; GREMMEN, B. Between Precautionary Principle and 'Sound Science': Distributing the Burdens of Proof. **Journal of Agricultural and Environmental Ethics**, v. 15, n. 1, p. 103–122, 2002.

WAGNER, W. E. The Science Charade In Toxic Risk Regulation. **Columbia Law Review**, v. 95, p. 1613–1723, 1995.

WEINBERG, A. M. Science and Trans-Science. **Minerva**, v. 10, p. 209–222, 1972.

WETMORE, J. M. Engineering with Uncertainty: Monitoring Air Bag Performance. **Science and Engineering Ethics**, v. 14, n. 2, p. 201–218, 2018.

(V) Justiça Climática*

Simon Caney (University of Warwick)

Tradução: Ramiro de Ávila Peres (BCB)

Revisão: Thomas Kang (UFRGS)

Há evidências contundentes de que as atividades humanas estão mudando o sistema climático¹. A emissão de gases de efeito estufa está resultando em aumento de temperatura, em aumento do nível do mar e em eventos climáticos severos (tais como tempestades). Estas mudanças climáticas levantam uma série de questões de justiça, que incluem (mas não estão limitadas) às seguintes

- Como avaliamos os impactos da mudança climática?
- Que responsabilidades climáticas as gerações atuais têm para com as gerações futuras?
- Como os atores políticos devem levar em conta os riscos e incertezas envolvidos nas projeções climáticas?
- Quem tem quais responsabilidades para enfrentar a mudança climática?

* Tradução do verbete “Climate Justice”, de Simon Caney, publicado pela Stanford Encyclopedia of Philosophy (Edição do Inverno de 2021), edição de Edward N. Zalta, URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/win2021/entries/justice-climate/>>. Publicado com a autorização do editor Prof. Dr. Edward Zalta.

The following is the translation of the entry on “Climate Justice”, by Simon Caney, in the Stanford Encyclopedia of Philosophy. The translation follows the version of the entry in the SEP’s archives at <<https://plato.stanford.edu/archives/win2021/entries/justice-climate/>>. This translated version may differ from the current version of the entry, which may have been updated since the time of this translation. The current version is located at <<https://plato.stanford.edu/entries/voting/>>. We’d like to thank the Editors of the Stanford Encyclopedia of Philosophy, mainly Prof. Dr. Edward Zalta, for granting permission to translate and to publish this entry.

¹ Para evidências empíricas, consulte os relatórios de avaliação do Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas (IPCC, na sigla em inglês pela qual é mais conhecido). Os cinco Relatórios de Avaliação (publicados em, respectivamente, 1990, 1996, 2001, 2007 e 2013/2014) podem ser encontrados em Outros Recursos da Internet. Veja também o Relatório Especial sobre “Aquecimento Global de 1,5°C” (IPCC 2019).

- Considerando que há um "orçamento de gases de efeito estufa" limitado, como deve este ser distribuído?
- Que restrições devem regular e condicionar as políticas climáticas?
- Dados os altos níveis de não cumprimento das responsabilidades climáticas, como devemos fazer concessões (*trade-offs*) entre princípios concorrentes de justiça climática?

Antes de considerar estas questões normativas, é importante introduzir alguns termos científicos. Os cientistas climáticos frequentemente se referem a “mitigação” e “adaptação”. A *mitigação* envolve ou a redução da emissão de gases de efeito estufa ou a criação de sumidouros de tais gases (para os absorver), ou ambos. A *adaptação* envolve fazer mudanças no contexto das pessoas para que elas possam lidar melhor com um mundo que passa por mudanças climáticas. Exemplos de adaptação podem ser a construção de edificações que possam lidar melhor com o calor extremo, ou a construção de paredões para lidar melhor com marés e tempestades costeiras. Pode-se argumentar que esta tipologia é incompleta. Suponha que os seres humanos não mitiguem o suficiente, de modo que o sistema climático continue a mudar; e suponha que as sociedades humanas também não implementem as políticas de adaptação necessárias e, assim, as pessoas não possam desfrutar dos tipos de vida a que têm direito. Então muitos argumentam que essas pessoas teriam direito a uma compensação.

1. Isolacionismo e integracionismo

É útil chamar atenção para uma distinção entre duas formas diferentes de abordar as questões de justiça climática.

Uma abordagem – o “isolacionismo” – sustenta que é melhor tratar as questões éticas colocadas pela mudança climática de forma isolada de outras questões (tais como pobreza, migração, comércio e assim por diante). O isolacionista busca agrupar essas outras considerações e tratar a mudança climática por si só. Uma segunda abordagem – o integracionismo – sustenta que é melhor tratar as questões éticas colocadas pelas mudanças climáticas à luz de uma teoria geral de justiça e em conjunto com outras questões (tais como pobreza, desenvolvimento e assim por diante).

Parte dos filósofos adotaram uma abordagem isolacionista. Alguns, por exemplo, propõem princípios para a atribuição de direitos de emissão de gases de efeito estufa que tratam tais gases isoladamente de outras questões (Seção 6.2). Duas razões relacionadas são apresentadas para esta abordagem. Primeiro, argumentam que há valor em simplificar

a questão, e, como a introdução destas outras preocupações complicaria a questão, vale deixá-las de fora. Segundo, apresentam um argumento pragmático relacionado sobre as implicações da adoção de uma abordagem integracionista para se chegar a um acordo nas negociações climáticas. Eles argumentam que insistir que a justiça climática seja buscada à luz de uma teoria geral, e em conjunto com outras questões, seria uma receita para um impasse, porque muitas vezes há um profundo desacordo sobre qual teoria de justiça é correta. Por esta razão, eles propõem deixar de lado outros fenômenos para tratar isoladamente da mudança climática (BLOMFIELD, 2019, p. 24; GOSSERIES, 2005, p. 283; MEYER; ROSER, 2006, p. 239).

Em resposta, aqueles que favorecem uma abordagem integracionista tendem a oferecer as seguintes considerações. Primeiro, argumentam que, para tratar a mudança climática isoladamente, seria necessário que houvesse algo de especial nela que justificasse um tratamento separado. Entretanto, eles argumentam que a mudança climática não é especial desta forma. Por exemplo, ela afeta os mesmos interesses (os interesses das pessoas em alimentos, em água, em saúde, em acesso à terra, e assim por diante) que outros fenômenos (como a distribuição de recursos econômicos, o comércio, as migrações, bem como a pobreza e o seu alívio). Além disso, eles alegam que os mesmos princípios distributivos parecem ser salientes para a mudança climática e para outros fenômenos. Se, por exemplo, se pensa que os indivíduos possuem direitos humanos a satisfazerem suas necessidades socioeconômicas, isso certamente também deve ser levado em conta em questões de justiça climática, uma vez que fornece um motivo para combater a mudança climática e um motivo para distribuir responsabilidades a fim de que elas não sobrecarreguem os pobres e vulneráveis. Outra forma de colocar este ponto é que quando as pessoas se engajam em deliberações sobre, digamos, como os custos para enfrentar a mudança climática devem ser distribuídos, então – os integracionistas afirmam – elas inevitavelmente acabam se baseando em princípios mais gerais (tais como “as pessoas têm direito a um padrão de vida decente” ou “as pessoas devem ser responsáveis por suas escolhas”) (CANEY, 2005, p. 763, 765-766). Se os filósofos evitam o integracionismo e tentam responder perguntas como “quem deve suportar o fardo do combate à mudança climática?” de forma isolacionista – separando, por exemplo, que direitos econômicos as pessoas têm – então, assim segue o argumento, acabamos com conclusões muito contraintuitivas (CANEY, 2018b, p. 682-684).

Não se pode decidir de antemão se isto é verdade ou não. Em vez disso, só podemos decidi-lo através de uma análise normativa da mudança climática para testar se isso se confirma.

Um segundo ponto que aqueles favoráveis a uma abordagem integracionista podem apresentar é que a mudança climática está causalmente interligada a uma grande variedade de outros fenômenos – tais como crescimento econômico, redução da pobreza, migração, saúde, comércio, propriedade de recursos naturais e direitos culturais – de tal forma que é artificial tratá-la sozinha. A mudança climática não se apresenta para nós como um problema singular que pode ser tratado separadamente. Ao invés disso, ela é parte de um processo maior; é um resultado da atividade de pessoas (principalmente por meio do uso de energia) e, como tal, está causalmente conectada ao crescimento econômico, à redução da pobreza, ao desenho urbano e ao uso da terra. Além disso, os efeitos das mudanças climáticas são frequentemente mediados por outros fatores, como a pobreza, a infraestrutura existente e a capacidade de resposta das autoridades políticas. Eles interagem com as desigualdades e vulnerabilidade existentes, produzindo o que Leichenko e O'Brien (2008) chamam de “dupla exposição”. Além disso, a extração de combustíveis fósseis e a indústria construída ao seu redor frequentemente prejudicam diretamente os mesmos interesses (como a saúde e o acesso à terra) que são afetados pela emissão de gases de efeito estufa. Portanto, deste ponto de vista, parece artificial focar o efeito das emissões em vez de todo o fenômeno. Finalmente, as próprias políticas propostas para enfrentar a mudança climática afetam uma ampla gama de outros fenômenos (impacto sobre o uso da terra, acesso à alimentação, saúde, alívio da pobreza, perda de biodiversidade, liberdade individual etc.). Diante disso, qualquer tentativa de isolar a mudança climática e aplicar princípios de justiça a ela de forma isolada parece equivocada e quixotesca.

Como veremos – especialmente quando consideramos a distribuição de responsabilidades e a aplicação de princípios de justiça distributiva ao orçamento de gases de efeito estufa – importa bastante se temos uma perspectiva isolacionista ou integracionista. Com este ponto devidamente observado, podemos nos voltar para as questões substantivas.

2. Avaliando os impactos climáticos

Uma questão de justiça que se coloca é sobre qual a concepção de “interesses das pessoas” que deve ser empregada para avaliar os impactos da mudança climática. Definir tal concepção é necessário por várias razões. Primeiro, precisamos dela para elaborar políticas de adaptação, pois precisamos saber a que tipo de proteção as pessoas têm direito e quais os interesses que devem ser protegidos. Além disso, quando estamos

considerando as metas de temperatura propostas, precisamos ser capazes de avaliá-las e, para isso, precisamos ter em conta os interesses das pessoas, através dos quais podemos comparar as diferentes possibilidades. Durante muitos anos, a meta apropriada de temperatura foi assumida por muitos como sendo a de manter o aumento das temperaturas médias globais dos tempos pré-industriais abaixo de 2°C. No entanto, alguns têm feito campanha por metas mais baixas. Isto se reflete no Acordo de Paris (2015), que especificou que a meta deveria ser (Artigo 2.1(a)) “manter o aumento da temperatura média global para bem abaixo de 2°C acima dos níveis pré-industriais e prosseguindo os esforços para limitar o aumento da temperatura a 1,5°C acima dos níveis pré-industriais”.

Outros, em contrapartida, argumentaram que temperaturas mais altas são permitidas. Por exemplo, William Nordhaus, um economista do clima renomado, argumentou que se implementarmos o que ele considera ser a política climática “ótima”, o aumento da temperatura seria de 3,5°C em 2100 (quando comparado com a referência de 1900) (NORDHAUS, 2018, p. 348, figura 4).

As teorias de justiça distributiva dizem respeito à justa distribuição de encargos e benefícios. Portanto, precisamos saber como devemos conceber os “fardos” e os “benefícios”. Diferentes teorias de justiça distributiva têm apresentado distintos relatos sobre o que deve ser repartido de forma justa (o *distribuendum*) (ver verbetes da SEP sobre *justiça distributiva e igualitarismo*).

Quando consideramos a mudança climática, é muito provável que as diferentes concepções sobre o *distribuendum* convirjam em muitos casos. A mudança climática resulta em muitas mortes (devido a eventos climáticos severos, tais como ondas de calor extremas, enchentes e tempestades). O fenômeno leva a secas e fracassos das colheitas e, portanto, ameaça os interesses das pessoas em relação a alimentos e água. A mudança climática leva também a um aumento de certas doenças. Estes impactos (ameaças à vida, alimentos e água, e à saúde) seriam condenados por muitas, se não todas, as teorias de justiça distributiva – para uma discussão detalhada das implicações das diferentes concepções das *distribuenda* de justiça distributiva para a avaliação dos impactos climáticos, ver Page (2006, p. 50-77).

Alguns, entretanto, argumentariam que limitar nosso foco a esses interesses (na vida, na saúde, na alimentação e na água) é muito restrito. Eles sustentam que algumas pessoas têm laços profundos com certos lugares, como a terra que tradicionalmente habitaram, e que ter raízes em um determinado lugar é parte integral do que faz sua vida ser boa. Nesta concepção, o deslocamento forçado resulta em uma perda não-substituível. Isto é altamente pertinente no caso da mudança climática, uma vez que muitos povos

originários serão forçosamente deslocados de territórios tradicionais. Isto é verdade tanto para aqueles em pequenos estados insulares e assentamentos costeiros, quanto para as comunidades do interior forçadas a se deslocarem por causa da degradação ambiental em suas terras tradicionais. Muitos argumentam, com base nisso, que a mudança climática constitui uma forma de injustiça cultural (DE SHALIT, 2011; HEYWARD, 2014; WHYTE, 2016). Uma teoria adequada de justiça climática deve então considerar se as pessoas têm tais direitos culturais.

Este último exemplo também ajuda a ressaltar outro ponto importante, a saber, que a concepção que se adota acerca dos interesses das pessoas pode ter implicações práticas consideráveis, afetando a meta de temperatura a ser escolhida e a forma que a adaptação deve assumir.

A questão-chave aqui diz respeito à relação entre os interesses das pessoas, por um lado, e as mudanças no sistema climático, por outro. Em alguns pontos de vista, os interesses das pessoas são tais que uma mudança no sistema climático pode – pelo menos em princípio – ser compensada através da adaptação e/ou por meio do fornecimento de outros bens. Se, por exemplo, se pensa que a justiça distributiva se preocupa apenas com a riqueza e a renda das pessoas, então a perda de um bem (como a casa) por causa das mudanças climáticas pode ser compensada por uma transferência de riqueza e/ou renda.

Outras concepções de interesses das pessoas não sancionarão, entretanto, este tipo de “compensação”. Aqueles que pensam que o bem de algumas pessoas está ligado a um determinado lugar ou território pensarão que as mudanças climáticas infligem a essas pessoas uma perda que não pode ser compensada. A proteção de seus interesses requer necessariamente que o ambiente seja de uma certa forma (DE SHALIT, 2011; HEYWARD, 2014, especialmente p. 156-157; WHYTE, 2016).

Em outras palavras, a principal preocupação é a “substitutibilidade” (NEUMAYER, 2003, p. 37-40). A questão é se se pode substituir o dano à natureza pelo fornecimento de outros bens. Diferentes concepções de justiça darão respostas distintas a isso. Isto nos leva a um longo debate em ética e economia da ecologia entre os defensores da chamada “sustentabilidade fraca” (que permite a substituição do dano à natureza por capital) e os defensores da “sustentabilidade forte” (que nega a possibilidade de tal substituição) (NEUMAYER, 2003).

Quatro pontos adicionais são relevantes.

Primeiro, seria um erro simplesmente empregar uma concepção do *distribuendum* e depois aplicá-lo para avaliar os impactos climáticos sem considerar se tal concepção reflete adequadamente os valores e as orientações éticas das comunidades afetadas. Veja,

neste contexto, a avaliação de Krushil Watene (2016) sobre em que medida a abordagem das “capacitações” (*capabilities*) pode acomodar as percepções da filosofia Maori no que diz respeito ao valor da natureza – para informações sobre essa abordagem, ver o verbete da SEP correspondente.

Em segundo lugar, vale notar que, uma vez que se tem uma concepção dos interesses relevantes, uma outra questão é como incorporá-los em uma teoria de justiça. Por exemplo, alguns têm argumentado que muitos dos impactos adversos descritos acima podem ser caracterizados com precisão como ameaças aos direitos humanos das pessoas (CANEY, 2010b). Esta concepção sustenta que as pessoas têm certos direitos humanos – à vida, à saúde, à água, à alimentação, a não serem deslocadas – e que a mudança climática é injusta porque viola esses direitos humanos. Outros são céticos quanto à aplicabilidade dos direitos humanos, argumentando que eles são muito inflexíveis e são incapazes de fornecer orientações quando são necessárias compensações (MOELLENDORF, 2014, p. 24-26, 230-235).

Moellendorf sugere que, em vez disso, devemos adotar o que ele chama de “Princípio Anti-pobreza” – que julga o impacto do clima (e das políticas climáticas) em termos de seu impacto sobre a pobreza (MOELLENDORF, 2014, p. 22-24). Essa sugestão, entretanto, é vulnerável à objeção de que é indevidamente restrita em seu foco, pois a mudança climática tem efeitos nocivos que não podem ser simplesmente reduzidos a seu efeito sobre os níveis de pobreza (tais como seus efeitos sobre a autodeterminação política, a capacidade das pessoas de viverem seus modos de vida tradicionais e seu direito de não serem deslocadas) (GARDINER, 2017, p. 441-443).

Outra abordagem seria a de seguir a prática de muitos economistas do clima. Eles empregam o que chamam de “custo social do carbono”, pelo qual se calcula “um valor monetizado dos danos presentes e futuros causados pela emissão de uma tonelada de CO₂” (FLEURBAEY *et al.*, 2019, p. 84). A postura que alguém adota aqui dependerá, então, de sua teoria mais geral da justiça e de sua política pública normativa.

Terceiro, o foco até agora tem sido os direitos dos indivíduos. Entretanto, alguns argumentarão que esse foco é muito restritivo e que uma concepção abrangente incluiria os direitos das unidades coletivas a se autodeterminarem. A ilustração mais clara e mais contundente (mas não a única, é claro) disto é a destruição de pequenos países insulares.

Em quarto lugar, o foco, até o momento, tem estado nos impactos sobre os seres humanos. Em algumas concepções, isto é incompleto por excluir animais não humanos (CRIPPS, 2013, cap. 4). Claramente, a avaliação de tais alegações levanta questões que

vão além deste verbete. A questão aqui é apenas a seguinte: se os interesses de outras criaturas forem incluídos, isso terá implicações para a avaliação dos impactos climáticos.

3. Justiça Intergeracional

A questão sobre qual meta climática almejar também dependerá das responsabilidades dos membros de uma geração para com as gerações futuras. A emissão de alguns gases de efeito estufa pode ter um impacto por um longo período. Por exemplo, o CO₂ permanece na atmosfera por “centenas de milhares de anos” (ALLEN; DUBE; SOLECKI, 2019, p. 64). Assim, ainda que a mudança climática afete um grande número de pessoas vivas agora, muitos dos seus impactos cairão sobre as gerações futuras. Para saber qual meta de temperatura é apropriada, é necessário, então, ter uma concepção de nossas responsabilidades para com as gerações futuras e saber quanto peso, se houver, atribuir a seus interesses.

Tal concepção também é necessária por duas outras razões. Primeiro, a questão de quem deve suportar os encargos da mudança climática tem uma dimensão intergeracional. Alguns, por exemplo, têm argumentado que seria justo impor alguns dos custos de mitigação da (e adaptação à) mudança climática às gerações futuras (RENDALL, 2011).

Finalmente, há uma quantidade fixa de gases de efeito estufa que podem ser emitidos². Considerar como essa quantidade deve ser dividida também levanta questões de justiça intergeracional, pois se existe um orçamento fixo de gases de efeito estufa, precisamos considerar que direitos, se houver, as pessoas futuras têm de emitir tais gases.

3.1 Princípios de Justiça Intergeracional

Vários princípios diferentes de justiça intergeracional foram propostos. Muitos, por exemplo, adotam uma posição suficientista e sustentam que a justiça requer apenas que todas as pessoas estejam acima de um determinado limite especificado (para análises sofisticadas, ver MEYER; ROSER, 2009 e PAGE, 2006, p. 90-95; 2007).

² Existem complicações aqui relacionadas às tecnologias de emissões negativas – que procuram extrair gases de efeito estufa da atmosfera. O tamanho do orçamento depende, portanto, do volume de gases de efeito estufa emitidos, da extensão dos sumidouros de gases do efeito estufa e da extensão em que é possível extrair gases do efeito estufa da atmosfera.

Um desafio para esta concepção será, naturalmente, determinar como especificar este limite. Muitos, entretanto, concederão que uma condição de suficiência é necessária, mesmo que seja difícil de especificar. Alguns podem, no entanto, questionar se ela basta. Por exemplo, uma visão suficientista permitiria aos membros de uma geração deixar as gerações futuras em pior situação que a sua, desde que estejam acima de um determinado limiar. Isto soa, para muitos, como permissivo demais. Considere um caso em que uma geração poderia deixar as gerações futuras em situação muito melhor do que o limiar de suficiência, sem incorrer em (ou com pouco) custo. Nesta situação, parece inadequado dizer que as gerações atuais precisam apenas garantir que as futuras pessoas não fiquem abaixo do limiar designado como suficiente.

Alguns adotam concepções mais exigentes de justiça intertemporal que evitam estes problemas. Por exemplo, em seu livro *Sustainability for a Warming Planet* (2015), Humberto Llavador, John E. Roemer e Joaquim Silvestre defendem o que eles chamam de “sustentabilidade de crescimento”. Eles a explicam da seguinte forma:

A sustentabilidade do crescimento (digamos, a 25% por geração) significa encontrar aquela trajetória de atividade econômica que maximiza o bem-estar da geração atual, sujeito a garantir que o bem-estar cresça pelo menos a 25% por geração, para sempre. (LLAVADOR; ROEMER; SILVESTRE, 2015, p. 4)

A ideia chave é maximizar o padrão de vida das gerações atuais, mas também comprometer-se a deixar as gerações futuras em melhor situação em uma certa proporção. O argumento deles vem em duas etapas. Em primeiro lugar, eles pensam – pela linha do igualitarismo de sorte (*luck egalitarianism*) – que existe um argumento em favor da igualdade intergeracional. Mas depois acrescentam que as gerações atuais muitas vezes desejam beneficiar o futuro e, portanto, existe um argumento a favor do compromisso de melhorar a condição das pessoas futuras (LLAVADOR; ROEMER; SILVESTRE, 2015, p. 4, 35-36).

Outros podem questionar este segundo passo e, em particular, a alegação de que uma “preferência” em benefício de outros pode fundamentar um dever (exigível) de fazê-lo. Em geral, ter um dever para com os outros não pode ser justificado com base em uma preferência por beneficiar outros que apenas alguns têm. Apesar disso, alguns ainda podem argumentar que quando as gerações atuais podem deixar as gerações futuras em situação

melhor que a delas sem nenhum custo, ou a um custo razoável, então existe um dever de fazê-lo.

Há um outro aspecto que merece ser mencionado. Até agora o foco tem sido no que se poderia chamar de dimensão vertical (quão bem estão os membros de gerações no futuro – em, digamos, $t10$ – quando comparados com gerações anteriores – em, digamos, $t1$). Isto não esgota, entretanto, questões de justiça intergeracional, pois pode-se pensar que os membros de uma geração também devem se preocupar com a provável distribuição *no interior* de qualquer geração futura (portanto, o que poderíamos chamar de dimensão horizontal). Aqueles que adotam uma perspectiva igualitária, por exemplo, podem pensar que as gerações atuais têm o dever de agir de tal forma que não criem grandes desigualdades *no interior* das gerações futuras (CANEY, 2018^a, p. 161-162, 168; ver também FLEURBAEY et al., 2019, p. 93). Isto é relevante neste contexto porque a mudança climática tende a exacerbar as desigualdades existentes (HOEGH-GULDBERG; JACOB; TAYLOR, 2019, p. 244).

3.2 Desconto temporal

O foco da subseção anterior estava nos princípios da justiça intergeracional. Grande parte da literatura sobre justiça intergeracional e mudança climática tem, no entanto, se engajado em análises econômicas dos impactos da mudança climática, e as análises econômicas tendem a empregar o conceito de uma taxa de desconto social para especificar como as pessoas devem tratar as gerações futuras. Dado isto, um tratamento abrangente do tema justiça climática e gerações futuras precisa discutir o conceito de desconto (ver verbete da SEP sobre *Frank Ramsey e a economia do bem-estar intergeracional*).

Grosso modo, as taxas de desconto social especificam a medida em que as pessoas devem “descontar” o futuro e devem alocar recursos para o tempo presente em oposição ao futuro. A taxa de desconto social é composta de várias partes.

Desconto em função do tempo. Um componente importante é o “desconto em função do tempo”: isto envolve alocar menor peso moral ao bem-estar de uma pessoa, quanto mais longe ela estiver no futuro. Muitos filósofos têm sido altamente críticos desta abordagem, argumentando que é repreensível discriminar as pessoas com base em quando elas estão vivas. Isso, argumenta-se, penaliza as pessoas por uma propriedade que carece de qualquer significado moral (CANEY, 2014b, p. 323-327; PARFIT, 1984, p. 480-486;

RAWLS, 1999, p. 259-262). Outros objetam, e alguns ofereceram defesas comunitaristas de obrigações especiais àqueles que estão temporalmente próximos (DE SHALIT, 1995).

Desconto em função do crescimento. Um segundo componente importante é o que Nordhaus chama de “desconto em função crescimento” (1997, p. 317). A ideia aqui é claramente expressa pelo economista Nicholas Stern, que escreve que nós “devemos descontar o consumo das gerações futuras com base no fato de que elas provavelmente serão mais ricas do que nós. Esta razão para o desconto é, e deve ser, parte da maioria dos modelos” (STERN, 2008, p. 14).

Claramente, a posição a ser tomada dependerá da adoção ou não de uma posição amplamente igualitária sobre a justiça intergeracional. Se acreditamos que os compromissos igualitários devem informar nossas políticas para as gerações futuras e, se acreditamos que aqueles vivos no futuro serão mais ricos (uma suposição crucial que se pode pelo menos questionar), então existe um caso para desconto por crescimento. Portanto, o veredicto sobre o desconto por crescimento dependerá da natureza do princípio de justiça intergeracional (suficiência, igualdade, prioridade, a teoria de Llavador *et al.* (2015), e assim por diante), bem como das suposições empíricas sobre o crescimento futuro (e da atitude de cada um em relação ao risco e à incerteza).

3.3 Objeções e Preocupações

As subseções anteriores procediam com base no fato de que existem deveres de justiça para as gerações futuras. Vale notar aqui, então, que alguns autores contestam a ideia. As razões para tanto não são peculiares ao caso da mudança climática, e são conhecidas dos debates gerais sobre justiça intergeracional (ver verbete da SEP sobre *justiça intergeracional*).

Por exemplo, alguns invocaram o Problema de Não-Identidade de Derek Parfit (1984, cap. 16) para questionar as alegações de que existem deveres de justiça para as gerações futuras mais distantes (BROOME, 2012, p. 61-64). Eles argumentam que, como as decisões tomadas agora afetam quem nasce no futuro, elas não prejudicam as gerações futuras, pois não as tornam piores do que seriam de outra forma (BROOME, 2012, p. 61-64; PARFIT, 1984, cap. 16).

Este não é o lugar para discutir em profundidade o problema da não-identidade (ver verbete da SEP sobre o *problema da não-identidade*). Entretanto, talvez valha notar que muitos não estão convencidos de que este argumento mostra que as gerações atuais não têm deveres de justiça (climática) para com as pessoas do futuro. O cerne da questão

é se as teorias de justiça estão comprometidas com uma “visão estreita sobre afetar a pessoa” (PARFIT, 1984, p. 393-395). Broome parece assumir que elas estão. Entretanto, muitos outros sustentam que a justiça para com as gerações futuras não deve ser concebida em termos tão estreitos de “afetar pessoas” (por exemplo, REIMAN, 2007, especialmente p. 83-86, 88-92). Considere, por exemplo, concepções *suficientistas* de nossas responsabilidades para com o futuro. Elas sustentam que existe um dever de justiça para agir de tal forma que o padrão de vida daqueles que vivem no futuro esteja acima de um certo limiar. Elas *não* estão comprometidas com o raciocínio de que as pessoas agem injustamente *somente* se elas fizerem que alguém (futuro ou presente) esteja pior do que seria de outra forma. Sua afirmação é simplesmente que as pessoas de uma geração agem injustamente se, mantendo tudo o mais constante, o resultado de suas ações é que aqueles que estão vivos no futuro têm um padrão de vida inferior ao suficiente (ver verbete da SEP sobre *justiça intergeracional*, seções 3 e 4). A mesma observação poderia ser feita sobre outras concepções, como as igualitárias, prioritárias (*prioritarian*), ou o a teoria de Llavador *et al.* (2015).

4. Risco e Incerteza

Outro conjunto de questões normativas surge do fato de que as projeções climáticas são caracterizadas pelo risco e pela incerteza. Uma análise abrangente da justiça climática precisa, portanto, considerar a maneira justa de responder ao risco e à incerteza. Para ressaltar por que isto é importante, é salutar considerar o Quinto Relatório de Avaliação do IPCC. Suponha que tomemos a meta apropriada para evitar um aumento das temperaturas médias globais de mais de 1,5°C quando comparado com os tempos pré-industriais. A quantidade de gases de efeito estufa que pode ser emitida de forma permissiva varia enormemente dependendo de quão avesso ao risco pensamos que nossa abordagem deve ser. De acordo com o IPCC, uma probabilidade de 33% de atingir a meta de 1,5°C resulta em um orçamento de gases de efeito estufa de 840 GtCO₂, enquanto uma probabilidade de 66% de atingir a mesma meta resulta em um orçamento de 420 GtCO₂ (ROGELJ; SHINDELL; JIANG, 2019, p. 108). Se optarmos pela abordagem mais avessa ao risco, então, o volume de gases de efeito estufa que pode ser emitido de forma permissiva corresponde à metade do tamanho que o orçamento teria se optássemos pela abordagem menos avessa ao risco. Uma questão que se coloca então é: quão avessos ao risco devemos ser? Como os formuladores de políticas devem tratar o risco e a incerteza?

Duas abordagens têm sido adotadas. Primeiro, alguns empregam a tradicional análise de custo-benefício e procuram derivar o “valor esperado” de diferentes cenários, combinando a probabilidade de cada estado de coisas e seu valor e, em seguida, escolhendo a política com o maior valor esperado (BROOME, 2012, p. 120-132). Fleurbaey *et al.* (2019, p. 97-100) fornecem uma excelente e breve análise desta abordagem e suas variantes. Alguns questionam a validade da abordagem do “valor esperado” com base no fato de que nosso entendimento do futuro é tão imperfeito que nos faltam probabilidades confiáveis (GARDINER, 2011, p. 261-263; contudo, ver BROOME, 2012, p. 127-129).

Em segundo lugar, alguns adotam uma versão do “princípio da precaução”. Para introduzir este princípio, é útil recorrer à excelente análise de Neil Manson (2002) sobre o princípio da precaução. Manson argumenta que todas as formulações do princípio da precaução contêm três elementos. Em particular, elas incluem o que ele chama de “condição de dano” (isto indica que tipos de maus resultados são relevantes), uma “condição de conhecimento” (isto indica que tipo de condições epistêmicas são necessárias – trata-se de *incerteza* ou de um certo nível de *risco*?) e um “remédio” – isto indica a resposta correta) (MANSON, 2002, p. 265). A ideia central é que quando as pessoas estão envolvidas em um certo tipo de ação na qual há uma perspectiva de danos do tipo relevante, e quando nosso entendimento sobre se os danos se materializarão satisfaz a condição de conhecimento, então é apropriado adotar uma política de precaução (MANSON, 2002, especialmente p. 265). Claramente, entretanto, é necessário muito trabalho para especificar as três características principais: quanto dano e que tipo de dano é relevante? Que condições epistêmicas devem ser mantidas? Que curso de ação é necessário (MANSON, 2002, p. 267)?

Em sua análise esclarecedora do princípio de precaução, Gardiner também identifica três características essenciais. Há uma “ameaça de dano”; há “incerteza de impacto e causalidade”; e, em terceiro lugar, há uma “resposta de precaução” (GARDINER, 2006, p. 36).

Algumas interpretações da ideia básica serão inevitavelmente avessas ao risco (GARDINER, 2006, p. 37). O próprio Gardiner parte do uso de *maximin* por Rawls e argumenta que devemos priorizar evitar resultados muito ruins quando todas as condições a seguir forem satisfeitas: (1) as pessoas enfrentam opções com uma variedade de resultados diferentes (incluindo alguns potencialmente terríveis), mas não podem determinar as probabilidades desses resultados, portanto estão em um estado de incerteza, (2) as pessoas não se importam muito com o quanto estão melhor do que “o mínimo que pode ser garantido pela abordagem do *maximin*”, e (3) as pessoas se importam muito em

não cair abaixo desse mínimo (GARDINER, 2006, p. 45-49, mais precisamente, na p. 47). Sob tais circunstâncias, argumenta Gardiner, não faria sentido correr o risco de um resultado desastroso.

Uma abordagem relacionada (embora não idêntica) é adotada por Shue, que recorre a Gardiner e a Manson. Shue, como Gardiner, invoca as três condições seguintes:

- (1) *perda massiva*: a magnitude das perdas possíveis é massiva;
- (2) *probabilidade limite*: a probabilidade das perdas é significativa, mesmo que nenhuma probabilidade precisa possa ser especificada, porque (a) o mecanismo pelo qual as perdas ocorreriam é bem compreendido, e (b) as condições para o funcionamento do mecanismo estão se acumulando;
- e
- (3) *custos não excessivos*: os custos de prevenção não são excessivos (a) à luz da magnitude das perdas possíveis e (b) mesmo considerando as outras demandas importantes sobre nossos recursos. (SHUE, 2014, p. 265)

O argumento de Shue, então, é que

quando estas três características estão todas presentes, deve-se tentar urgentemente tornar o resultado progressivamente mais improvável, até que os custos marginais de esforços adicionais se tornem excessivos, independentemente da probabilidade prévia precisa do resultado, que pode não ser conhecida em nenhum caso³ (SHUE, 2014, p. 265).

Observe que as abordagens do “valor esperado” e da “precaução” discordam, em um nível fundamental, sobre a relevância das probabilidades. A primeira se baseia nelas para derivar valores esperados, enquanto a segunda não se baseia em probabilidades precisas – de fato, a abordagem de Gardiner (2006, p. 50) pretende aplicar-se a casos de “incerteza” (quando não podemos especificar as probabilidades). Dito isto, parece provável

³ Para análises mais esclarecedoras dos princípios de precaução no contexto das mudanças climáticas, ver Hartzell-Nicholas (2017) e McKinnon (2012).

que, na prática, elas convergirão, pelo menos em certa medida, ao exigir políticas agressivas de mitigação.

5. Responsabilidades

Suponha que tenhamos identificado que tipos de interesses devem ser incluídos em uma teoria de justiça, que responsabilidades as pessoas devem ter para com as pessoas futuras, e como tratar os riscos e incertezas. Estes podem nos orientar na determinação dos objetivos que devemos visar. A próxima pergunta a ser feita é: *quem tem quais* responsabilidades para atingir estes objetivos? É útil dividir esta pergunta em várias partes. Podemos identificar quatro outras perguntas que, juntas, nos permitiriam responder a esta e definir o que seria uma distribuição justa das responsabilidades climáticas.

Em primeiro lugar, é importante ser claro sobre o conteúdo das responsabilidades. Como observado no início, os cientistas climáticos e os formuladores de políticas públicas se concentram principalmente (embora não exclusivamente) em dois tipos de políticas – mitigação e adaptação. A primeira pergunta, então, é: quem deve se engajar na mitigação e na adaptação, e até que ponto? Chamemos isto de Questão da Ação Climática.

Uma segunda pergunta é: quem deve arcar com os custos de mitigação e adaptação? A mitigação envolverá frequentemente custos de tipo econômico (e outros). Por exemplo, se for cobrada uma taxa de carbono sobre as mercadorias, os compradores dessas mercadorias ficarão financeiramente em pior situação. Às vezes as políticas de mitigação trazem benefícios (por exemplo, os regulamentos que desencorajam o uso do carro provavelmente melhoram a qualidade do ar; possibilidade de melhora de aptidões físicas dado o incentivo a andar de bicicleta em vez de dirigir). Em muitos casos, porém, as políticas vêm com um custo. Da mesma forma, as políticas de adaptação (tais como projetar cidades para lidar melhor com ondas de calor) terão um custo. Quem deve pagar por isso? Chamemos isto de Questão da Divisão de Encargos.

Uma terceira pergunta é: quem tem a responsabilidade de assegurar que (a) aqueles designados para se engajar na mitigação e adaptação o façam e (b) aqueles designados para arcar com quaisquer encargos financeiros cumpram suas responsabilidades? Chamemos isto de Questão da Ação Política.

A quarta questão é de um tipo bastante diferente. Ela pergunta, para todas as perguntas anteriores, que tipos de entidades são os portadores do dever? Muitos assumirão que os governos têm tais responsabilidades, mas e quanto aos outros atores? Os indivíduos

são portadores de obrigações? Por exemplo, os indivíduos têm deveres de se engajar na mitigação? Ou esse dever recai exclusivamente sobre outros atores?

5.1 A Questão da Ação Climática

Considere as duas primeiras perguntas. Muito frequentemente elas são tratadas em conjunto, mas não são necessariamente as mesmas. Pode-se pensar, por exemplo, que um agente tem a responsabilidade de mitigar (com o argumento de que fazer isso seria uma maneira eficaz de reduzir significativamente as emissões de gases de efeito estufa), mas que outros têm o dever de arcar com alguns, ou todos, os custos. Em tal caso, então, nossa resposta à Questão da Ação Climática pode ser que X deve mitigar, mas nossa resposta à Questão da Divisão de Encargos pode ser que Y deve arcar com os custos envolvidos na mitigação realizada por X. Para ilustrar: pode-se pensar que os países em desenvolvimento devem mitigar e devem usar tecnologia limpa em vez de combustíveis fósseis, mas pode-se também pensar que o custo da tecnologia limpa deve ser de outros.

Mais um exemplo ilustrativo: pode-se pensar que as gerações atuais devem mitigar a mudança climática agressivamente, mas que podem repassar alguns dos custos de fazê-lo para as gerações futuras (RENDALL, 2011). (Uma versão desta posição é defendida por Broome (2012, p. 47-48) e é introduzida abaixo, na seção 8.)

É claro que, embora as questões sejam distintas, isso não implica que elas devam ser tratadas de forma totalmente separada. Pode-se pensar, por exemplo, que X deveria mitigar, mas somente se outros pagassem pelo menos alguns (ou mesmo todos) dos custos, e que se não houver apoio financeiro suficiente, então X não é obrigado a tanto. Com isto em mente, é apropriado voltar-se à Questão da Divisão de Encargos. Uma literatura considerável se desenvolveu em torno da questão sobre quem deve arcar com os custos do combate à mudança climática.

5.2 A Questão da Divisão de Encargos

Três princípios, em particular, surgiram:

5.2.1 O Princípio do Poluidor-Pagador

Um princípio usualmente chamado de Princípio do Poluidor Pagador sustenta que os encargos devem ser arcados na proporção de quanto um agente emitiu (SHUE, 2014,

p. 182-186). Esta é uma abordagem intuitivamente plausível. Ela reflete um princípio amplamente difundido sobre responsabilidade, a saber, que podemos, sob certas condições, responsabilizar os agentes por suas ações.

Isto posto, há várias complicações. Primeiro, alguns argumentam que é injusto responsabilizar os agentes pelos danos resultantes de sua emissão de gases de efeito estufa se eles ignoravam de forma escusável o impacto de suas ações. Em seguida, argumenta-se que muitos daqueles que emitiram gases de efeito estufa no passado eram ignorantes de forma escusável e, portanto, não podem ser responsabilizados.

Várias respostas têm sido dadas a esta linha de argumentação. Em primeiro lugar, numa perspectiva empírica, podemos responder que já há várias décadas as pessoas não podem alegar, plausivelmente, que desconhecem os efeitos das emissões de gases de efeito estufa. Naturalmente, especificar exatamente quando não se pode mais alegar ignorância escusável é difícil, mas o ponto saliente é que existem limites na medida em que se pode alegar ignorância escusável (SINGER, 2002, p. 34)⁴. Em segundo lugar, alguns argumentam que pode ser justo atribuir fardos àqueles que ignoravam os danos de suas emissões, se aqueles que emitiram se beneficiaram o suficiente com as emissões. A ideia grosseira aqui é que, embora alguém possa razoavelmente reclamar que é injusto penalizá-los por contribuírem de forma escusável para o dano, o argumento é consideravelmente enfraquecido se a atividade prejudicial também criou benefícios para eles. Se eles se beneficiaram, então fazê-los pagar não seria tão oneroso e poderia até deixá-los numa situação que não seria pior do que se eles não tivessem emitido. (Para discussão da objeção de “ignorância escusável” e respostas a ela ver Gosseries [2004, p. 39-41]).

Um segundo desafio chama a atenção para o fato de que muitos emissores não estão mais vivos. Por que, diz a objeção, deveriam aqueles vivos agora pagar a conta dos atos das gerações anteriores? Mais uma vez, respostas têm sido oferecidas. Alguns podem adotar uma abordagem coletivista e sustentar que os agentes relevantes são órgãos coletivos como os estados, e assim eles sustentam que, uma vez que o país X emitiu no passado, o país X deveria pagar agora. Alguns, ao contrário, respondem apelando

⁴ Existem circunstâncias em que alguém ainda pode alegar razoavelmente um tipo de ignorância escusável. Considere um caso em que alguém compra um carro em parte porque foi informado por órgãos com especialistas confiáveis que o carro passou em testes que mostram que tem emissões muito baixas. Suponha, entretanto, que esse seja um caso em que o fabricante de automóveis encontrou uma maneira de enganar o equipamento de teste e que os carros de fato tinham altas emissões. Em tais casos, os clientes poderiam razoavelmente argumentar que eles ignoravam desculpavelmente o fato de que seu carro estava causando danos ambientais consideráveis.

novamente para a ideia de serem beneficiados. Eles sustentam que os indivíduos vivos hoje (e no futuro) desfrutaram de benefícios que resultam de atividades geradoras de emissões anteriores e por isso têm o dever de pagar pelo menos alguns dos custos incorridos em sua produção – para discussão ver Neumayer (2000, p. 189), Shue (2014, p. 186) e Gosseries (2004, p. 41-55).

Há um terceiro desafio. E se as pessoas precisarem se engajar em atividades que emitem gases de efeito estufa a fim de desfrutar de um padrão de vida mínimo decente? Muitos sustentam que é injusto fazer com que pessoas extremamente pobres paguem o custo da emissão de gases de efeito estufa quando isso as empurraria para baixo de um padrão de vida decente. De modo mais geral, pode-se argumentar que se as pessoas têm direito a um determinado padrão de vida (que não precisa ser especificado de acordo com critérios suficientes, mas também poderia ser especificado de acordo com critérios igualitários ou prioritários ou alguns outros), então seria errado fazê-las pagar se isso implica elas não poderem desfrutar desse padrão de vida.

Vale notar aqui que, se alguém pensa que os pobres globais de hoje não deveriam ser obrigados a arcar com os custos de suas emissões, isto também pode ser relevante para a avaliação das emissões passadas dos países ricos. Pois se os países em desenvolvimento agora não deveriam ser penalizados financeiramente pelas emissões em que incorrem quando procuram se desenvolver, então o mesmo não deveria ser dito das emissões incorridas pelos países (agora ricos) quando eles também eram pobres?

5.2.2 O Princípio do Beneficiário Pagador

Diante desses tipos de desafios, muitos sustentam que o princípio do poluidor-pagador deve ser complementado por outros princípios. Como vimos na subseção anterior, alguns apelam para o que foi chamado de Princípio do Beneficiário Pagador. Este princípio sustenta que os agentes devem pagar porque, e na medida em que, eles se beneficiaram das atividades que envolvem a emissão de gases de efeito estufa (PAGE, 2012).

Esta abordagem enfrenta uma série de questões. Uma delas diz respeito a que emissões são de sua competência. Será que ela apenas cobre casos com os quais o Princípio do Poluidor Pagador não pode lidar – por exemplo, as emissões das gerações anteriores (DUUS-OTTERSTRÖM, 2014)? Ou ela tem uma aplicabilidade mais ampla?

Em segundo lugar, pode-se questionar se o benefício é sempre suficiente para tornar alguém responsável pelo pagamento. Alguém pode, por exemplo, se beneficiar das emissões e ainda assim permanecer muito pobre. Se se pensa que o Princípio do Poluidor

Pagador não deve ser aplicado nos casos em que ele empurraria alguém para abaixo de um padrão de vida decente, então pode-se, pela mesma razão, pensar que o Princípio do Beneficiário Pagador é limitado de forma semelhante.

Observe que, se este raciocínio estiver correto, ele apoia a abordagem integracionista delineada na seção 1, pois sugere que ao responder quem deve pagar, não se deve deixar de lado considerações mais gerais, tais como quais direitos, se os houver, as pessoas têm para desfrutar de um certo padrão de vida (tais como um “padrão de vida igual” ou um “padrão de vida mínimo”).

5.2.3 O Princípio da Capacidade de Pagamento

Isto nos leva a um terceiro princípio proposto. Alguns têm argumentado que quaisquer encargos incorridos por mitigação e adaptação devem ser distribuídos de acordo com a capacidade de pagamento dos agentes. Este princípio é amplamente interpretado no sentido de que quanto maior a capacidade de um agente pagar, maior a proporção do custo que ele deveria pagar (SHUE, 2014, p. 186-189; MOELLENDORF, 2014, especialmente p. 173-180).

Uma crítica a este princípio é que ele divorcia totalmente a questão de quem paga com perguntas sobre quem causou o problema ou quem se beneficiou ao causar o problema. Além disso, alguns argumentam que ele se baseia em pressupostos morais controversos, ou seja, que os ricos têm um dever positivo de assistência (DUUS-OTTERSTRÖM, 2014, p. 451-452).

A opinião de uma pessoa sobre o Princípio da Capacidade de Pagamento provavelmente depende da sua concepção geral de justiça distributiva (global). Por exemplo, aqueles que pensam que a justiça global requer um mundo mais igualitário, tudo o mais constante, endossam uma proposta de que os custos devem ser arcados principalmente pelos com mais vantagens e não pelos mais pobres do mundo.

(Para mais discussões sobre estes três princípios e as objeções apresentadas acima, ver CANEY, 2005, 2010a).

5.3 A Questão da Ação Política e as Responsabilidades de Primeira e de Segunda

Ordem

Embora grande parte da literatura tenha se concentrado em quem deve pagar, há outro conjunto de questões relativas às responsabilidades. Para abordá-las, é útil distinguir entre responsabilidades de primeira e segunda ordem. Uma responsabilidade de primeira ordem, neste contexto, é uma responsabilidade (a) de mitigar a mudança climática ou facilitar a adaptação ou (b) de arcar com os custos da mitigação ou adaptação ou ambos. Uma responsabilidade de segunda ordem, neste contexto, é uma responsabilidade de tomar medidas que garantam que outros cumpram com suas responsabilidades (climáticas) de primeira ordem. A distinção entre responsabilidades de primeira e segunda ordem é feita por Onora O'Neill (2005, p. 428 e 433-436) e é aplicada ao caso da mudança climática por Caney (2014a, p. 134-147). As responsabilidades de segunda ordem são responsabilidades de mudar o ambiente social, econômico e político para que os agentes cumpram com suas responsabilidades de primeira ordem. Elas podem incluir, por exemplo, *desestimular* opções intensivas de carbono (através, digamos, de impostos ou cotas de carbono ou regulamentos obrigatórios), induzindo assim os agentes a cumprir com uma responsabilidade de primeira ordem para mitigar. Ou podem envolver incentivar outros a cumprir suas responsabilidades de *mitigação*, por exemplo, subsidiando fontes limpas de energia ou projetando o ambiente urbano para que as pessoas tenham mais probabilidade de andar a pé ou de bicicleta ou usar o transporte público em vez de dirigir.

Uma ideia semelhante é avançada por Elizabeth Cripps (2013, p. 116 e capítulo 6 - especialmente p. 140-150) que se refere ao que ela denomina “deveres promocionais”. Estes são “deveres para tentar realizar a ação coletiva necessária” (2013, p. 116). Que ações esses deveres podem envolver? Cripps considera os deveres promocionais dos indivíduos e sugere que estes envolvem fazer campanhas, concorrer em eleições, assinar petições, enviar cartas aos políticos, dar dinheiro a organizações ambientais e comparecer a protestos (CRIPPS, 2013, p. 143). Walter Sinnott-Armstrong (2010, p. 344) também sugere que os cidadãos têm o dever de fazer campanha para que seus governos implementem a legislação climática. A esta lista de responsabilidades de segunda ordem, podem-se também acrescentar deveres de se envolver em desobediência civil e resistência contra leis que resultem em emissões injustificadas ou níveis inadequados de adaptação.

Dois outros pontos são dignos de nota. Primeiro, grande parte do foco tem estado no que poderíamos chamar de responsabilidades “positivas” de segunda ordem. Elas são

“positivas” porque exigem que os agentes tomem medidas. Entretanto, dados os argumentos acima, também temos boas razões para pensar que existem responsabilidades “negativas” de segunda ordem também. Enquanto um dever positivo de segunda ordem é um dever de tomar medidas para assegurar que outros cumpram com suas responsabilidades de primeira ordem, um dever negativo de segunda ordem seria um dever de não frustrar ou minar iniciativas para enfrentar a mudança climática. Isto é relevante dado o argumento de que algumas organizações – principalmente empresas de combustíveis fósseis e de energia elétrica, bem como algumas organizações trabalhistas – têm feito um esforço considerável para minar as tentativas de combate à mudança climática (MILDENBERGER, 2020; ORESKES; CONWAY, 2010, cap. 6; STOKES, 2020).

Em segundo lugar, o foco de muitos desses filósofos mencionados acima tem sido as instituições políticas. Embora as instituições sejam necessárias, elas provavelmente serão insuficientes. Para chegar a uma descrição sistemática e abrangente das responsabilidades de segunda ordem dos agentes, vale a pena começar com uma análise política, social e econômica das razões pelas quais os agentes não estão assumindo responsabilidades de mitigação e adaptação. Se começarmos com isso, podemos então trabalhar a partir disso e identificar o que precisa ser feito e por quem para provocar a mudança necessária. É muito provável que isso envolva mudanças em ideologias (por exemplo, aquelas que promovem o crescimento impulsionado pelos combustíveis fósseis), práticas culturais e normas sociais, assim como nas instituições.

5.4 Quem são os Portadores dos Deveres?

Podemos passar agora para a quarta pergunta. Que tipo de agente é portador de deveres?

É útil aqui se concentrar nas responsabilidades para mitigar, uma vez que existe um debate considerável entre os filósofos sobre se os indivíduos têm ou não responsabilidades de limitar suas próprias emissões pessoais. Alguns, como Walter Sinnott-Armstrong, são céticos quanto à proposta de que os indivíduos têm deveres de limitar suas próprias emissões. Ele considera um grande número de diferentes princípios morais intuitivos e argumenta que nenhum desses princípios pode ser usado para mostrar que os indivíduos têm o dever de limitar suas próprias emissões. Um tema central em seu argumento é que as emissões pessoais dos indivíduos não fazem diferença (SINNOTT-ARMSTRONG, 2010).

Dois tipos de respostas têm sido fornecidas a estes tipos de argumentos. O primeiro contesta a alegação de que os indivíduos não fazem diferença. Avram Hiller argumenta que “é *prima facie* errado realizar um ato que tem uma quantidade esperada de dano maior do que outra alternativa facilmente disponível” (HILLER, 2011, p. 352), e aduz que as emissões individuais, embora pequenas, violam este princípio. Da mesma forma, Broome (2019) argumenta que as emissões individuais criam “danos esperados” e os indivíduos têm o dever de evitá-los. John Nolt (2011) argumenta na mesma linha e calcula o impacto das emissões de um norte-americano ao longo de sua vida útil.

Uma segunda resposta seria apelar para um tipo diferente de princípio. Por exemplo, pode-se argumentar que temos o dever de não participar de processos coletivos que geram resultados injustos. Fazê-lo seria estar no tipo errado de relação com tais processos coletivos. Tal resposta poderia procurar desenvolver o trabalho sobre a “cumplicidade” de Christopher Kutz (2000). Além de um dever negativo de não participar de tais processos destrutivos, pode-se também argumentar, como fez Tracy Isaacs (2011, cap. 5, especialmente p. 144-155), por um dever dos indivíduos em “contextos coletivos” de formar associações e criar forças sociais para a mudança.

Um comentário adicional se faz necessário. Como observado acima, conquanto Sinnott-Armstrong acredite que os indivíduos não têm a responsabilidade moral de limitar suas emissões, ele crê que os indivíduos têm responsabilidades políticas de votar e pressionar seus representantes a aprovar a legislação climática. Como Hiller observa, esta posição pode ser instável. As razões que Sinnott-Armstrong apresenta para que os indivíduos não tenham responsabilidades de mitigação (suas ações são inconsequentes) parecem, *se corretas*, estabelecer que eles também não têm responsabilidades políticas. Pois o voto de uma única pessoa também é quase certamente não determinante para as consequências (HILLER, 2011, p. 364-365).

Resumindo, então, se considerarmos *quem* tem *quais* responsabilidades para lidar com a mudança climática, é útil distinguir-se quatro questões. Primeiro, quem se deve engajar na mitigação e na adaptação? Segundo, quem deve arcar com qualquer custo envolvido em mitigação e na adaptação? Terceiro, quem tem a responsabilidade de assegurar que os responsáveis pelas questões 1 e 2 cumpram suas responsabilidades? Finalmente, para cada uma das perguntas acima, precisamos saber: a quais tipos de agentes estes deveres estão sendo atribuídos?

6. A justiça e o orçamento de gases de efeito estufa

Uma responsabilidade crítica é limitar a emissão de gases de efeito estufa. Muitos sustentam que, no momento, alguns gases de efeito estufa podem, no entanto, ser emitidos de forma permissível. Há, portanto, uma questão sobre como o uso do “orçamento de gases de efeito estufa” restante pode ser distribuído e entre quem. Como vimos, o tamanho do orçamento depende em parte de qual meta de temperatura é selecionada e de quão avessos ao risco achamos que devemos ser. Para ilustrar: o Quinto Relatório de Avaliação do IPCC informou que se quisermos ter uma probabilidade de pelo menos 67% de evitar um aumento superior a 1,5°C nas temperaturas médias globais, então existe um orçamento de aproximadamente 420 GtCO₂ (ROGELJ; SHINDELL; JIANG, 2019, p. 108). (Se operarmos com uma meta menos ambiciosa, então o orçamento é bem diferente. Ver tabela 2.2 em Rogelj, Shindell, e Jiang (2019, p. 108)).

Uma pergunta chave então é: como este orçamento deve ser compartilhado? Que princípios de justiça distributiva devem ser aplicados a este “bem”?

6.1 Subsistência

A abordagem apresentada por Henry Shue (2014, cap. 2) defende que os direitos de emissão de gases de efeito estufa devem ser distribuídos de forma a atender às necessidades de “subsistência” das pessoas, e que tais emissões devem ter prioridade sobre as emissões de “luxo”. O foco na satisfação das necessidades básicas aqui parece difícil de ser contestado. Muitos filósofos e defensores do meio ambiente, entretanto, argumentaram que a igualdade deveria ser o princípio orientador – e não a subsistência (ou não *apenas* a subsistência).

6.2 Igualdade

Muitos endossaram o que poderíamos chamar de concepção “igual *per capita*”. Esta concepção sustenta que os direitos de emissão de gases de efeito estufa devem ser distribuídos igualmente. Uma declaração importante e influente desta posição foi afirmada por Anil Agarwal e Sunita Narain no *Global Warming in an Inegalitarian World* (1991). Eles partem da premissa de que a atmosfera faz parte dos bens públicos globais (*global commons*) – ver também Shiva (2016). A partir disso, eles inferem que ela deve ser dividida igualmente entre todos os seres humanos. Os autores afirmam:

A questão é como este bem público global – os sumidouros globais de dióxido de carbono e metano – deve ser compartilhado entre as pessoas do mundo? ... Num mundo que aspira a ideais tão elevados como justiça global, equidade e sustentabilidade, este bem público global vital deve ser compartilhado igualmente numa base *per capita*. (AGARWAL; NARAIN, 1991, p. 9)

Posições similares foram adotadas por Dale Jamieson (2010, p. 272-273), e Steve Vanderheiden (2008, p. 107-109, capítulo 7 [especialmente p. 226-227]). Peter Singer (2002, p. 43-44) também defendeu isso por razões em parte morais e em parte pragmáticas.

Antes de analisar as objeções, vale observar que a “concepção *igual per capita*” abrange uma família de visões que podem ser distinguidas de várias maneiras. Por exemplo, uma versão defende que aos países devem ser atribuídos direitos de emissão de gases de efeito estufa e que o tamanho de sua quota deve variar de acordo com o número de pessoas em sua sociedade (AGARWAL; NARAIN, 1991, p. 9-10). Entretanto, pode-se interpretar de uma forma mais individualista e atribuir direitos iguais de emissão a cada indivíduo.

Além disso, existem diferentes maneiras de tratar as emissões passadas (e atuais). Alguns, por exemplo, sustentam que os países têm direitos de emissão e que as emissões passadas de um país devem ser debitadas de sua cota (NEUMAYER, 2000, especialmente p. 186). Outros sugerem desconsiderar as emissões passadas e favorecem a aplicação da abordagem de emissões *per capita* iguais ao orçamento restante (SINGER, 2002, p. 43-44; VANDERHEIDEN, 2008, p. 229-230). Outros ainda argumentam que devemos adotar a concepção *igual per capita* gradualmente ao longo do tempo e, portanto, emissores altos agora terão direitos de emissão mais do que iguais no início do período de transição, com sua parte diminuindo até atingir a igualdade (MEYER, 2000).

Várias objeções diferentes podem ser levantadas contra a concepção *igual per capita* (em todas suas versões). Em primeiro lugar, alguns questionam por que é apropriado tratar este bem isoladamente. A concepção *igual per capita* é um caso paradigmático de uma posição isolacionista. Entretanto, as teorias de justiça distributiva tendem a se concentrar na distribuição justa de um pacote total de bens (BELL, 2008, especialmente p. 250; CANEY, 2012, p. 265-271; MILLER, 2008, p. 142-143). Naturalmente, às vezes, em casos especiais, tratamos bens (por exemplo, direitos de voto) de forma isolada, mas não

está nada claro por que esse raciocínio deve se aplicar a este caso e é discutível que nestes outros casos eles se baseiem em uma teoria integracionista mais geral.

Em segundo lugar, vale perguntar por que sequer devemos nos preocupar com as emissões. Em si mesmas, elas não importam para as pessoas que as geram ou que desfrutam dos bens e serviços cuja produção envolve emissões de gases de efeito estufa. Elas são importantes porque são um subproduto das atividades que as pessoas desenvolvem para servir a interesses humanos importantes. Mais especificamente, elas surgem em grande parte devido ao uso de energia (para construção, aquecimento, refrigeração, transporte, fabricação, iluminação etc.) e devido à agricultura e à mudança no uso da terra. Isto posto, faz sentido se concentrar na proteção e na promoção destes interesses (tendo em mente, é claro, os limites de emissões) e não na distribuição das emissões *em si mesmas*. Suponhamos, por exemplo, que comparamos duas pessoas, e que ambas desfrutam do que quer que seja necessário para a distribuição dos bens em geral ser justa; e, para simplificar, que elas têm um padrão de vida igual, e que, entretanto, uma satisfaz seus interesses através de combustíveis fósseis e a outra através da energia solar. É difícil entender por que, neste caso, esse estado de coisas é necessariamente injusto para a segunda pessoa. É verdade que ela emite menos gases de efeito estufa; mas isso é irrelevante dado que ambas desfrutam do que é, por hipótese, o padrão de vida justo (HAYWARD, 2007, p. 432-433 e 440-444; CANEY, 2012, p. 285-291). Em resumo: cuidar das emissões não é preocupar-se com o que realmente importa do ponto de vista da justiça.

Vale notar que esta objeção não se coloca apenas contra a concepção *igual per capita*. Ela vale contra todas as teorias de justiça distributiva que tratam o direito de emitir como um *distribuendum*. Seria, por exemplo, uma objeção à abordagem de “emissões de subsistência”, originalmente iniciada por Shue (HAYWARD, 2007).

Existe um terceiro problema com o tratamento das emissões como *distribuendum* adequado. O problema é que surge um dilema quando consideramos nossas responsabilidades para com as gerações futuras. Parece haver várias opções. A opção 1 seria negar que existem deveres de justiça para as gerações futuras a fim de garantir que elas também tenham direitos de emitir gases de efeito estufa. Talvez alguém possa sustentar que (1a) não há qualquer dever de justiça para com elas. Ou talvez alguém possa sustentar que (1b) esses deveres existem, mas que não incluem deixar para elas direitos de emitir. A opção (1a) parece implausível à luz dos pontos levantados na Seção 3; já a (1b) adota uma atitude discriminatória com relação a pessoas futuras, a qual precisaria ser moralmente justificada.

Uma segunda opção é pensar que as pessoas do futuro têm direitos e, portanto, no ponto de vista em consideração, elas também têm o mesmo direito de emitir gases de efeito estufa. Se, no entanto, pensarmos que todas as pessoas atuais e futuras têm direito a emissões *per capita* iguais, então enfrentamos dois graves problemas: (i) será excepcionalmente difícil, se não impossível, calcular a quanto todos têm direito; além disso, (ii) dado o número de pessoas futuras e atuais incluídas, a quota *igual per capita* seria certamente próxima de zero.

À luz destes problemas, uma melhor maneira de avançar seria *não* se concentrar nas emissões *per se*, mas sim em atender aos interesses das pessoas quanto a alimentos e energia etc., e recorrer a outras fontes seguras para atender a estas necessidades. O que é imperativo é a transição de uma economia baseada no carbono para uma economia não dependente de combustíveis fósseis. Somente desta forma podemos evitar o dilema acima exposto.

7. Justiça e Políticas Climáticas

Um outro conjunto de questões normativas surge quando nos voltamos para considerar que políticas podem ser adotadas para mitigar (e adaptar) à mudança climática. Muitas políticas que têm sido recomendadas ou mesmo adotadas levantam questões de justiça. Podemos ver isso considerando três áreas relativas a políticas públicas.

7.1 Mitigação e fontes alternativas de energia

A primeira diz respeito a outras fontes de energia. Na prática, estas podem levantar questões de justiça. Por exemplo, a construção de usinas hidrelétricas pode levar ao deslocamento de pessoas de suas casas e de povos originários de suas terras tradicionais. O uso de biocombustíveis pode levar ao aumento dos preços dos alimentos, uma vez que as lavouras são dedicadas à produção de combustível. O uso da energia nuclear pode levar a riscos à saúde. O ponto aqui é que as políticas de mitigação (e adaptação) podem levantar questões éticas.

Como abordar estas questões? Uma sugestão seria que devemos nos basear nos mesmos princípios e valores que se emprega para avaliar os impactos climáticos. Assim, se, por exemplo, pensarmos que a mudança climática é injusta em parte porque prejudica o gozo dos direitos humanos individuais, parece decorrer disso que se deveria procurar implementar políticas de mitigação (e de adaptação) que honrem esses direitos humanos

individuais. E, se se pensa que a mudança climática é injusta, em parte porque prejudica os direitos culturais dos povos originários, então, mais uma vez, parece que se deve procurar implementar políticas de mitigação (e de adaptação) que honrem esses direitos humanos individuais. A resposta de uma pessoa aos desafios colocados pelos efeitos colaterais nocivos de algumas políticas de mitigação seria então parte da teoria geral que ela adota.

7.2 População

Alguns filósofos têm argumentado que o compromisso de prevenir a perigosa mudança climática requer a adoção de políticas destinadas a limitar ou reduzir o tamanho da população mundial (CAFARO, 2012; CRIPPS, 2015). Seu argumento é que o crescimento da população é um dos principais fatores que contribuem para a mudança climática. Mantendo constantes os demais fatores, mais pessoas resultam em mais emissões; portanto, dada a urgência da situação, é necessário implementar políticas que reduzam suficientemente o tamanho da população mundial. Alguns (como Sarah Conly) alegam, com base nisto, que cada casal tem direito a não mais do que um filho (CONLY, 2016).

Avaliar tais argumentos requer uma combinação de análise empírica, normativa e política. Um primeiro passo seria considerar **todos** os determinantes dos danos climáticos e ter uma análise quantitativa de seus efeitos e a extensão em que sua pegada ecológica poderia ser reduzida. Tal análise incluiria não apenas o número de pessoas, mas também (1) os níveis de consumo, (2) a extensão do desperdício, (3) a natureza do sistema energético (ele utiliza ou não energias renováveis?), (4) a distribuição do acesso à tecnologia limpa, (5) a extensão dos programas de eficiência energética, (6) a extensão dos subsídios aos combustíveis fósseis, (7) a natureza do sistema de transporte público, (8) a infraestrutura urbana e a organização espacial das cidades, (9) o projeto dos edifícios, (10) a extensão da reversão do desmatamento e dos programas de florestamento e reflorestamento, e assim por diante (CANEY, 2020). Para se chegar a uma conclusão similar à de Conly, seria necessário demonstrar que os fatores acima mencionados:

- a. ou são insuficientes para mitigar o problema,
- b. ou são (isoladamente ou em combinação) suficientes, mas constituem um tipo de resposta menos desejável do que limitar a escolha reprodutiva,
- c. ou, talvez, podem ser suficientes e mais desejáveis do que a resposta de Conly, mas são menos viáveis politicamente.

Outro desafio enfrentado por Conly é que ela precisa mostrar que a resposta ótima acaba sendo um filho por casal e que a mesma restrição se aplica igualmente a todos, independentemente do tamanho de sua pegada ecológica.

As preocupações éticas sobre as tentativas de limitar a população mundial há muito tempo têm sido expressas. Por exemplo, Maria Mies e Vandana Shiva argumentaram em *Ecofeminismo* (1993 [2014, nas referências]) que os programas para limitar a população mundial reforçam o controle sobre os corpos das mulheres. Além disso, elas se opõem a propostas para conter o crescimento da população mundial que não questionem os estilos de vida de alto consumo dos países ricos e, em vez disso, transmitem a mensagem moralmente enganosa de que a responsabilidade pela crise ambiental recai sobre os países em desenvolvimento de baixa emissão (MIES; VANDANA, 2014, cap. 19).

7.3 Geoengenharia

Uma política climática adicional também precisa ser mencionada, a saber, a “geoengenharia” do sistema climático, seja pela extração de dióxido de carbono da atmosfera (Remoção de Dióxido de Carbono) ou pela tentativa de bloquear os raios solares (Gerenciamento da Radiação Solar). Isto levanta uma série de questões éticas.

Uma preocupação é que algumas formas de geoengenharia podem ter efeitos colaterais nocivos, que podem prejudicar pessoas já vulneráveis (um ponto que nos leva de volta à seção 7.1). Por exemplo, algumas formas de gerenciamento de radiação solar podem afetar a estação das monções na Índia (JAMIESON, 2014, p. 220).

Um segundo desafio é que, embora possam constituir uma resposta à mudança climática em algum sentido, algumas políticas de geoengenharia (como o Gerenciamento da Radiação Solar), não abordam outros problemas relacionados a gases de efeito estufa, como a acidificação oceânica, enquanto as políticas de mitigação o fariam (JAMIESON, 2014, p. 220).

Uma preocupação relacionada é que as políticas de geoengenharia são desnecessárias porque outras políticas menos arriscadas (como a mitigação) devem ser adotadas.

Um quarto problema diz respeito à legitimidade política das decisões de avançar com a geoengenharia. As políticas de geoengenharia podem ter impactos abrangentes em muitos países e, portanto, seria problemático para alguns se engajarem unilateralmente nela (JAMIESON, 2014, p. 222-224). Para que sejam legítimas, tais políticas de modelagem mundial precisariam de um processo de tomada de decisão inclusivo e de alcance global.

Para discussões ricas sobre as questões éticas em torno da geoengenharia, ver Gardiner (2010; 2011, cap. 10), Jamieson (2014, p. 219-227) e, de uma perspectiva confucionista, Wong (2015).

8. Justiça climática em um mundo não-ideal

As seções anteriores discutiram diferentes questões de justiça que surgem ao considerar como responder à mudança climática, e exploraram diferentes respostas que podem ser dadas. Uma característica persistente das políticas climáticas globais e domésticas é que tem havido um alto nível de não conformidade com os princípios da justiça climática. Diante disso, é apropriado perguntar: que princípios de justiça devem ser aplicados no contexto da não conformidade?

Diferentes respostas têm sido dadas. Para classificá-las, pode ser útil esclarecer as possibilidades (CANEY, 2016):

1. Uma resposta poderia ser “realocação de deveres”. Ou seja, pode-se propor uma solução na qual alguns assumam algumas das responsabilidades que, idealmente, deveriam ser assumidas por outros.
2. Uma segunda resposta poderia ser relaxar as restrições morais sobre as políticas de mitigação, com o objetivo de tornar mais provável que os agentes não cumpridores cumpram suas obrigações de mitigar.
3. Uma terceira resposta poderia ser adotar outras respostas extremas, que se seriam normalmente consideradas inaceitáveis, mas permitidas em uma emergência.
4. Uma quarta resposta poderia ser assumir uma postura mais proativa e procurar enfrentar as estruturas subjacentes que levam à não conformidade (por exemplo, criando instituições que reduzam essa não conformidade e enfraquecendo organizações que estão impedindo o sucesso das ações climáticas).
5. Uma quinta resposta poderia ser a “modificação do alvo”. Ou seja, pode-se reduzir a meta; conquanto se possa pensar que a justiça idealmente requer uma meta de 1,5°C, podemos aceitar uma meta menos ambiciosa.

Vários filósofos têm argumentado por uma resposta do tipo (1). Uma versão sustenta que alguns (os com mais vantagens) deveriam assumir mais do que sua justa parcela de responsabilidades. Uma segunda versão é defendida por Broome. Ele argumenta que as gerações atuais deveriam reduzir suas emissões para enfrentar a mudança climática e que elas deveriam absorver os custos de fazê-lo. Entretanto, ele

também pensa que a implementação de um tratado climático efetivo é de suma importância e que as partes não concordarão em fazê-lo se tiverem que pagar os respectivos custos. À luz disto, ele sugere que as partes devem mitigar a mudança climática, mas repassar os custos para as gerações futuras (BROOME, 2012, p. 47-48). Broome pensa que isto envolve uma distribuição injusta dos custos, mas que é, no entanto, tudo o resto considerado, justificado porque ajuda a evitar mudanças climáticas perigosas. A solução de Broome envolve *alguns* (pessoas no presente) fazendo que *outros* (pessoas no futuro) arquem com um fardo injusto. Uma terceira posição relacionada é defendida por Eric Posner e David Weisbach (2010). Eles argumentam que um tratado climático é imperativo, mas não será viável, a menos que evite deixar os signatários do tratado climático em pior situação. Eles assumem que os benefícios de tal tratado serão tais que haverá um “excedente” e, portanto, ninguém precisa estar em pior situação. Entretanto, se esta suposição não se confirmar, então seu compromisso de não deixar os maiores emissores em pior situação poderá também implicar que outros arquem com um fardo injusto (tornando-se uma resposta do tipo 1). Como eles reconhecem, mesmo que haja um excedente, alguns Estados poderosos podem concordar com um tratado somente se receberem uma compensação tão extensa que deixe outros com mais do que sua justa parcela de responsabilidades ou encargos (POSNER; WEISBACH, 2010, p. 181).

Considere agora uma resposta do tipo (2): alguns podem pensar que normalmente não se deve converter um lugar de grande beleza natural em campos gigantes de painéis solares, mas também podem pensar que, em circunstâncias terríveis, esta proibição pode ser revertida. Se considerarmos agora algo do tipo (3): muitos veriam a geoengenharia como uma versão deste tipo de resposta. E se nos voltarmos para (4): este é um corolário de alguns dos pontos de vista discutidos na seção 5.3, que geralmente sustentava que os agentes têm responsabilidades políticas para criar instituições justas e eficazes e responsabilidades para combater campanhas contínuas que objetivam frustrar ações climáticas eficazes.

Que resposta (ou combinação de respostas) se pensa ser a menos ruim aqui dependerá da teoria geral de justiça de cada um. *Suficientistas*, por exemplo, podem pensar que os afluentes – aqueles acima do limiar de suficiência especificado – devem assumir mais do que sua justa parcela de encargos, mas rejeitarão a ideia de que qualquer um dos mais pobres do mundo deve ser obrigado a adotar uma resposta do tipo 1 (a menos, talvez, que isso seja absolutamente necessário para que um número muito grande de pessoas no futuro desfrute daquilo a que têm direito).

9. Observações Conclusivas

Chegou a hora de concluir. Este verbete forneceu uma visão geral de oito questões de justiça que surgem no contexto da mudança climática. É salutar terminar observando dois pontos.

Em primeiro lugar, vale ressaltar que o foco tem sido a *justiça* climática e que a justiça não é o único valor relevante. Ao enfrentar os desafios da mudança climática (e do Antropoceno em geral), a justiça claramente desempenha um grande papel, mas muitos defendem a relevância de outros tipos de considerações morais, incluindo o reconhecimento do valor intrínseco do mundo natural. A ética climática, pode-se dizer, inclui mais do que justiça.

Em segundo lugar, também vale observar que levar a justiça climática a sério pode ter grandes implicações para as instituições e ideologias econômicas existentes (como a valorização do crescimento econômico), bem como para as instituições políticas (GARDINER, 2011; JAMIESON, 2014). Alguns críticos do *status quo* acreditam que o capitalismo não pode lidar com a mudança climática. Alguns duvidam da capacidade de nossa arquitetura institucional contemporânea para enfrentar os desafios atuais que a humanidade enfrenta. A avaliação de tais alegações requer claramente uma análise empírica extensiva. Somente com a ajuda da ciência climática, da história, da política, da economia, da antropologia, da economia política, da sociologia, da ciência e tecnologia, e do direito, podemos começar a abordar tais reivindicações. Mas a análise filosófica tem seu papel a desempenhar e, sem uma compreensão da justiça climática, falta-nos uma bússola para nos orientar.

Referências

AGARWAL, Anil. NARAIN, Sunita. **Global Warming in an Unequal World: A Case of Environmental Colonialism**. New Delhi: Centre for Science and Environment, 1991.

ALLEN, Myles. DUBE, Opha. SOLECKI, William, Chapter 1: Framing and Context. In: **IPCC**, 2019, p. 49–91, 2019

BELL, Derek R. Carbon Justice? The Case Against a Universal Right to Equal Carbon Emissions. In: WILKS, Sarah. **Seeking Environmental Justice**. Amsterdam: Brill/ Rodopi, 2008, p. 239–257. doi:10.1163/9789401205689_014

BLOMFIELD, Megan. **Global Justice, Natural Resources, and Climate Change**. Oxford: Oxford University Press, 2019. doi:10.1093/oso/9780198791737.001.0001

BROOME, John. **Climate Matters: Ethics in a Warming World**, New York and London, W. W. Norton and Company, 2012.

—, Against Denialism. **The Monist**, vol. 102, n. 1, p. 110–129, 2019. doi:10.1093/monist/ony024

CAFARO, Philip. Climate Ethics and Population Policy. **Wiley Interdisciplinary Reviews: Climate Change**, vol. 3, n. 1, p. 45–61, 2012. doi:10.1002/wcc.153

CANEY, Simon. Cosmopolitan Justice, Responsibility, and Global Climate Change. **Leiden Journal of International Law**, vol. 18, n. 4, p. 747–775, 2005. doi:10.1017/s0922156505002992

—, Climate Change and the Duties of the Advantaged. **Critical Review of International Social and Political Philosophy**, vol. 13, n. 1, p. 203–228, 2010a. doi:10.1080/13698230903326331

—, Climate Change, Human Rights and Moral Thresholds. In: HUMPHREYS, Stephen. **Human Rights and Climate Change**. Cambridge: Cambridge University Press, 2010b, p. 69–90. doi:10.1017/cbo9780511770722.004

—, Just Emissions. **Philosophy & Public Affairs**, vol. 40, n. 4, p. 255–300, 2012. doi:10.1111/papa.12005

—, Two Kinds of Climate Justice: Avoiding Harm and Sharing Burdens. **Journal of Political Philosophy**, vol. 22, n. 2, p. 125–149, 2014a. doi:10.1111/jopp.12030

—, Climate Change, Intergenerational Equity and the Social Discount Rate. **Politics, Philosophy & Economics**, vol. 13, n. 4, p. 320–342, 2014b. doi:10.1177/1470594x14542566

—, Climate Change and Non-Ideal Theory: Six Ways of Responding to Non-Compliance. In: HEYWARD, Clare. ROSER, Dominic (eds.) **Climate Justice in a Non-Ideal World**. Oxford: Oxford University Press, 2016, p. 21–42. doi:10.1093/acprof:oso/9780198744047.003.0002

—, Justice and Posterity. In: KANBUR, Ravi. SHUE, Henry (eds.) **Climate Justice: Integrating Economics and Philosophy**. Oxford: Oxford University Press, 2018a, p. 157–174.

—, Climate Change. In: OLSARETTI, Serena (ed.). **The Oxford Handbook of Distributive Justice**. Oxford: Oxford University Press, 2018b, p. 664–688.

—, Human Rights, Population, and Climate Change. In: AKANDE, D. KUOSMANEN, J. MCDERMOTT, H. ROSER, D (eds.) **Human Rights and 21st Century Challenges: Poverty, Conflict, and the Environment**. Oxford: Oxford University Press, 2020, p. 348–369.

CONLY, Sarah. **One Child: Do We have a Right to More**. New York: Oxford University Press, 2016.

CRIPPS, Elizabeth. **Climate Change and the Moral Agent**: Individual Duties in an Interdependent World. Oxford: Oxford University Press, 2013. doi:10.1093/acprof:oso/9780199665655.001.0001

—. Climate Change, Population, and Justice: Hard Choices to Avoid Tragic Choices. **Global Justice: Theory Practice Rhetoric**, vol. 8, n. 2, p. 1–22, 2015. doi:10.21248/gjn.8.2.96

DE SHALIT, Avner. **Why Posterity Matters**: Environmental Policies and Future Generations, London: Routledge, 1995.

—. Climate Change Refugees, Compensation, and Rectification. **The Monist**, vol. 94, n. 3, p. 310–328, 2011. doi:10.5840/monist201194316

DUUS-OTTERSTRÖM, Göran. The Problem of Past Emissions and Intergenerational Debts. **Critical Review of International Social and Political Philosophy**, vol. 17, n. 4, p. 448–469, 2014. doi:10.1080/13698230.2013.810395

FLEURBAEY, Marc. FERRANNA, Maddalena. BUDOLFSON, Mark. DENNIG, Francis. MINTZ-WOO, Kian. SOCOLOW, Robert. SPEARS, Dean. ZUBER, Stéphane. The Social Cost of Carbon: Valuing Inequality, Risk, and Population for Climate Policy, **The Monist**, vol. 102, n. 1, p. 84–109, 2019. doi:10.1093/monist/ony023

GARDINER, Stephen M. A Core Precautionary Principle. **Journal of Political Philosophy**, vol. 14, n. 1, p. 33–60, 2006. doi:10.1111/j.1467-9760.2006.00237.x

—. Is ‘Arming the Future’ with Geoengineering Really the Lesser Evil? Some Doubts About the Ethics of Intentionally Manipulating the Climate System. In: GARDINER, Stephen M. CANEY, Simon. JAMIESON, Dale. SHUE, Henry (eds), **Climate Ethics**: Essential Readings. New York: Oxford University Press, 2010, p. 284–312.

—. **A Perfect Moral Storm**: The Ethical Tragedy of Climate Change. New York: Oxford University Press, 2011. doi:10.1093/acprof:oso/9780195379440.001.0001

—. Climate Ethics in a Dark and Dangerous Time, **Ethics**, vol. 127, n. 2, p. 430–465, 2017. doi:10.1086/688746

GARDINER, Stephen M. CANEY, Simon. JAMIESON, Dale. SHUE, Henry (eds), **Climate Ethics**: Essential Readings. New York: Oxford University Press, 2010.

GOSSERIES, Axel. Historical Emissions and Free-Riding. **Ethical Perspectives**, vol. 11, n. 1, p. 36–60, 2004. doi:10.2143/ep.11.1.504779

—. Cosmopolitan Luck Egalitarianism and the Greenhouse Effect. **Canadian Journal of Philosophy Supplementary**, vol. 31 (Global Justice, Global Institutions, editado por Daniel Weinstock), p. 279–309, 2005. doi:10.1080/00455091.2005.10716857

HARTZELL-NICHOLAS, Lauren. **A Climate of Risk: Precautionary Principles, Catastrophes, and Climate Change.** London and New York: Routledge, 2017.

HAYWARD, Tim. Human Rights Versus Emissions Rights: Climate Justice and the Equitable Distribution of Ecological Space. **Ethics & International Affairs**, vol. 21, n. 4, p. 431–450, 2007. doi:10.1111/j.1747-7093.2007.00117.x

HEYWARD, Clare. Climate Change as Cultural Injustice. *In*: BROOKS, Thom. **New Waves in Global Justice** (ed.). London: Palgrave Macmillan UK, 2014, p. 149–169. doi:10.1057/9781137286406_8

HILLER, Avram. Climate Change and Individual Responsibility. **The Monist**, vol. 94, n. 3, p. 349–368, 2011. doi:10.5840/monist201194318

HOEGH-GULDBERG, Ove. JACOB, Daniela. TAYLOR, Michael. Chapter 3: Impacts of 1.5°C of Global Warming on Natural and Human Systems. *In*: **IPCC**, 2019, p. 175–311.

IPCC. **Global Warming of 1.5°C: An IPCC Special Report on the Impacts of Global Warming of 1.5 °C above Pre-Industrial Levels and Related Global Greenhouse Gas Emission Pathways, in the Context of Strengthening the Global Response to the Threat of Climate Change, Sustainable Development, and Efforts to Eradicate Poverty.** Editores: MASSON-DELMOTTE, ZHAI, PÖRTNER, ROBERTS, SKEA, SHUKLA, PIRANI, MOUFOUMA-OKIA, PÉAN, PIDCOCK, CONNORS, MATTHEWS, CHEN, ZHOU, GOMIS, LONNOY, MAYCOCK, TIGNOR, WATERFIELD. Intergovernmental Panel on Climate Change, 2019. [disponível online]

ISAACS, Tracy. **Moral Responsibility in Collective Contexts.** New York: Oxford University Press, 2011. doi:10.1093/acprof:oso/9780199782963.001.0001

JAMIESON, Dale. **Adaptation, Mitigation, and Justice.** *In*: GARDINER, Stephen M. CANEY, Simon. JAMIESON, Dale. SHUE, Henry (eds), **Climate Ethics: Essential Readings.** New York: Oxford University Press, 2010, p. 263–283.

—. **Reason in a Dark Time: Why the Struggle Against Climate Change Failed—and What it Means for Our Future.** New York: Oxford University Press, 2014. doi:10.1093/acprof:oso/9780199337668.001.0001

KUTZ, Christopher. **Complicity: Ethics and Law for a Collective Age,** Cambridge: Cambridge University Press, 2000. doi:10.1017/cbo9780511663758

LEICHENKO, Robin. O'BRIEN, Karen. **Environmental Change and Globalization: Double Exposures,** New York: Oxford University Press, 2008. doi:10.1093/acprof:oso/9780195177329.001.0001

LLAVADOR, Humberto. ROEMER, John E. SILVESTRE, Joaquim. **Sustainability for a Warming Planet.** Cambridge, MA: Harvard University Press, 2015.

MANSON, Neil A. Formulating the Precautionary Principle. **Environmental Ethics**, vol 24, n. 3, p 263–274, 2002. doi:10.5840/enviroethics200224315

MCKINNON, Catriona. **Climate Change and Future Justice**: Precaution, Compensation, and Triage. London and New York: Routledge, 2012.

MEYER, Aubrey. **Contraction and Convergence**: The Global Solution to Climate Change. Foxhole, Devon: Green Books, 2000.

MEYER, Lukas H. ROSER, Dominic. Distributive Justice and Climate Change. The Allocation of Emission Rights. **Analyse & Kritik**, vol. 28, n. 2, 2006. doi:10.1515/auk-2006-0207

—. Enough for the Future. In: GOSSERIES, A. MEYER, L. H. (eds.). **Intergenerational Justice**. New York: Oxford University Press, 2009, p. 219–248. doi:10.1093/acprof:oso/9780199282951.003.0009

MIES, Maria, SHIVA, Vandana. **Ecofeminism**. London and New York: Zed Books, 1993 [2014].

MILDENBERGER, Matto. **Carbon Captured**: How Business and Labor Control Climate Politics. Cambridge, MA and London, England: MIT Press, 2020.

MILLER, David. Global Justice and Climate Change: How Should Responsibilities Be Distributed? **The Tanner Lectures on Human Values**, Tsinghua University, Beijing, Março, 2008. [disponível online]

MOELLENDORF, Darrel. **The Moral Challenge of Dangerous Climate Change**: Values, Poverty, and Policy. New York: Cambridge University Press, 2014. doi:10.1017/cbo9781139083652

NEUMAYER, Eric. In Defence of Historical Accountability for Greenhouse Gas Emissions. **Ecological Economics**, vol. 33, 2, p. 185–192, 2000. doi:10.1016/s0921-8009(00)00135-x

— **Weak versus Strong Sustainability**: Exploring the Limits of Two Opposing Paradigms, Cheltenham: Edward Elgar, second edition, 2003.

NOLT, John. How Harmful Are the Average American's Greenhouse Gas Emissions? **Ethics, Policy & Environment**, vol. 14, n. 1, p. 3–10, 2011. doi:10.1080/21550085.2011.561584

NORDHAUS, William D. Discounting In Economics and Climate Change; An Editorial Comment, **Climatic Change**, vol. 37, n. 2, p. 315–328, 1997. doi:10.1023/a:1005347001731

— Projections and Uncertainties about Climate Change in an Era of Minimal Climate Policies. **American Economic Journal: Economic Policy**, vol. 10, n. 3, p. 333–360, 2018. doi:10.1257/pol.20170046

ORESQUES, Naomi. CONWAY, Erik M. **Merchants of Doubt**: How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming, New York: Bloomsbury Press, 2010.

O'NEILL, Onora. The Dark Side of Human Rights. **International Affairs**, vol. 81, n. 2, p. 427–439, 2005. doi:10.1111/j.1468-2346.2005.00459.x

PAGE, Edward A. **Climate Change, Justice and Future Generations**. Cheltenham: Edward Elgar, 2006.

— Justice Between Generations: Investigating a Sufficiency Approach. **Journal of Global Ethics**, vol. 3, n. 1, p. 3–20, 2007. doi:10.1080/17449620600991960

—. Give It up for Climate Change: A Defence of the Beneficiary Pays Principle. **International Theory**, vol. 4, n. 2, p. 300–330, 2012. doi:10.1017/s175297191200005x

PARFIT, Derek. **Reasons and Persons**. Oxford: Clarendon Press, 1984.

POSNER, Eric A. WEISBACH, David. **Climate Change Justice**. Princeton e Oxford: Princeton University Press, 2010.

RAWLS, John. **A Theory of Justice**, Revised Edition. Oxford: Oxford University Press, 1999.

REIMAN, Jeffrey. Being Fair to Future People: The Non-Identity Problem in the Original Position. **Philosophy & Public Affairs**, vol. 35, n. 1, p. 69–92, 2007. doi:10.1111/j.1088-4963.2007.00099.x

MATTHEW, Rendall. Climate Change and the Threat of Disaster: The Moral Case for Taking Out Insurance at Our Grandchildren's Expense. **Political Studies**, vol. 59, n. 4, p. 884–899, 2011. doi:10.1111/j.1467-9248.2010.00877.x

ROGELJ, Joeri. SHINDELL, Drew. JIANG, Kejun. Chapter 2: Mitigation Pathways Compatible with 1.5°C in the Context of Sustainable Development. *In*: **IPCC**, 2019, p. 93–174.

SHIVA, Vandana. **Earth Democracy: Justice, Sustainability and Peace**, London: Zed Books, 2016.

SHUE, Henry. **Climate Justice: Vulnerability and Protection**, Oxford: Oxford University Press, 2014.

SINGER, Peter. **One World: The Ethics of Globalization**. New Haven and London: Yale University Press, 2002.

SINNOTT-ARMSTRONG, Walter. It's Not My Fault: Global Warming and Individual Moral Obligations. *In*: GARDINER, Stephen M. CANEY, Simon. JAMIESON, Dale. SHUE, Henry (eds), **Climate Ethics: Essential Readings**. New York: Oxford University Press, 2010, p. 332–346.

STERN, Nicholas. The Economics of Climate Change. **American Economic Review**, vol. 98, n. 2, p. 1–37, 2008. doi:10.1257/aer.98.2.1

STOKES, Leah Cardamore. **Short Circuiting Policy: Interest Groups and the Battle Over Clean Energy and Climate Policy in the American States**. New York: Oxford University Press, 2020.

VANDERHEIDEN, Steve. **Atmospheric Justice: A Political Theory of Climate Change**, New York: Oxford University Press, 2008.

WATENE, Krushil. Valuing Nature: Māori Philosophy and the Capability Approach. **Oxford Development Studies**, vol. 44, n. 3, p. 287–296, 2016. doi:10.1080/13600818.2015.1124077

WHYTE, Kyle Powys. Is it Colonial Déjà Vu? Indigenous Peoples and Climate Injustice. In: ADAMSON, J. DAVIS, M (eds). **Humanities for the Environment: Integrating Knowledge, Forging New Constellations of Practice**. London, Routledge, 2016, p. 88–105.

WONG, Pak-Hang. Confucian Environmental Ethics, Climate Engineering, and the ‘Playing God’ Argument. **Zygon**, vol. 50, n 1, p. 28–41, 2015. doi:10.1111/zygo.12151

Outros recursos da Internet

- O Painel Intergovernamental sobre Mudança Climática (IPCC); ver em particular os relatórios do IPCC: <<https://www.ipcc.ch/>>

- O Acordo de Paris (2015): <http://unfccc.int/files/essential_background/convention/application/pdf/english_paris_agreement.pdf>

Organizadores, Tradutores e Revisores

Organizadores

André Nascimento Pontes (UFAM)
Mariana Kuhn de Oliveira (Cebrap)
Ramiro de Ávila Peres (BCB)

Tradutores:

André Nascimento Pontes (UFAM)
Celina Âlcantara Brod (UFPeI)
Diego Atahualpa de A. R. Farias (UFPeI)
Marcelo Lucas Cesco (UFRGS)
Ramiro de Ávila Peres (BCB)

Revisores:

André Nascimento Pontes (UFAM)
André Neiva (IFSul - Pelotas)
Everton Miguel Puhl Maciel (UFAP)
Mariana Kuhn de Oliveira (Cebrap)
Ramiro de Ávila Peres (BCB)
Thomas Kang (FGV)

André Nascimento Pontes: Professor da Universidade Federal do Amazonas (UFAM) e do Programa de Pós-Graduação em Filosofia da Universidade Estadual Vale do Acaraú (UVA). Doutor em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro – PUC-Rio, com Mestrado e Graduação em Filosofia pela Universidade Federal do Ceará (UFC).

André Neiva: Professor substituto do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Sul-rio-grandense, Campus Pelotas (IFSul-Pelotas). Possui Doutorado e Mestrado em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). Realizou doutorado sanduíche na Universidade de Wisconsin-Madison e foi pesquisador visitante na Universidade de Purdue pelo programa LATAM Bridges em Epistemologia da Religião. Foi bolsista do CNPq, da Capes e da Fundação John Templeton. Atua principalmente nas áreas de Epistemologia, Teoria da Decisão, Filosofia da Ciência e Filosofia da Religião.

Celina Âlcantara Brod: Doutoranda em Filosofia Política na Universidade de Pelotas (UFPel). Possui graduação em Filosofia e mestrado em Filosofia Política pela mesma instituição. Professora de inglês autônoma. Tem experiência na área de Filosofia Política e Ética, atuando principalmente nos seguintes temas: liberalismo, conservadorismo, iluminismo, David Hume, moralidade social, responsabilidade, ceticismo, naturalismo, Strawson.

Diego Atahualpa de A. R. Farias: Mestre, bacharel e licenciado em Filosofia pela Universidade Federal de Pelotas (UFPel). Graduado em Gestão Financeira - área na qual está cursando especialização. Tem interesses nas áreas de Filosofia Política, liberalismo, teoria da escolha pública e avaliação de políticas públicas.

Evertton Miguel Puhl Maciel: Professor adjunto no curso de Licenciatura em Filosofia da Universidade Federal do Amapá (Unifap). É doutor em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUC/RS), na área de concentração Ética e Filosofia Política, tendo desenvolvido Estágio Sanduíche no Exterior (PDSE) em Birkbeck, University of London. Possui bacharelado e mestrado em Filosofia pela Universidade Federal de Pelotas, o segundo na linha de pesquisa Fundamentação e Crítica da Moral.

Marcelo Lucas Cesco: Doutorando em Filosofia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), possui mestrado e bacharelado em Filosofia pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Professor de Filosofia no ensino fundamental e médio na rede privada. Atua na área de pesquisa em Teoria Crítica, Filosofia Política e Ética.

Mariana Kuhn de Oliveira: Pesquisadora de Pós-doutorado no Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP). Possui Doutorado em Filosofia e em Direito pela Universidade

Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e mestrado em Filosofia pela mesma universidade. Realizou o doutoradosanduíche na Universidade da Califórnia, em Berkeley. Foi bolsista Capes e Fulbright.

Ramiro de Ávila Peres: Analista de Estudos Especiais do Departamento de Supervisão de Cooperativas e Instituições não-bancárias (Desuc) e Membro do Comitê de Pós-Graduação do Banco Central do Brasil (BCB). Possui graduação em Direito, além de Mestrado e Doutorado em Filosofia, pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Realizou o doutorado-sanduíche na Universidade Paris I Panthéon-Sorbonne.

Thomas Hyeono Kang: Professor Assistente do Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Possui Doutorado em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e Mestrado em Economia pela Universidade de São Paulo (USP). Foi visiting fellow na School of Advanced Study, da Universidade de Londres. Foi bolsista FAPESP.



DISSERTATIO
FILOSOFIA