



A LÓGICA DA AÇÃO  
COLETIVA

MANCUR OLSON

edusp

## UMA TEORIA DOS GRUPOS SOCIAIS E DAS ORGANIZAÇÕES

### *a. O Objetivo da Organização*

Visto que a maioria das ações (mas de forma alguma todas) praticadas por um grupo de indivíduos ou em nome dele se dão através de uma organização, será proveitoso analisar as organizações de uma maneira genérica ou teórica<sup>1</sup>. O ponto lógico para iniciar qualquer estudo sistemático sobre organizações é o seu propósito. Mas existem organizações de todos os tipos, formas e tamanhos, mesmo em se tratando de organizações econômicas, e há ainda a dúvida sobre se haveria algum propósito simples que poderia ser considerado característico de todas as organizações em geral. Não obstante, um propósito que de fato é ca-

1. Os economistas têm em sua maior parte negligenciado a elaboração de teorias das organizações, mas há algumas obras que abordam o assunto sob uma ótica econômica. Ver, por exemplo, três ensaios de Jacob Marschak, "Elements for a Theory of Teams", *Management Science*, I, jan. 1955, pp. 127-137; "Towards an Economic Theory of Organization and Information", em R. M. Thrall, C. H. Combs & R. L. Davis, *Decision Processes*, New York, John Wiley, 1954, pp. 187-220, e "Efficient and Viable Organization Forms", em Mason Haire, *Modern Organization Theory*, New York, John Wiley, 1959, pp. 307-320. Dois ensaios de R. Radner, "Application of Linear Programming to Team Decision Problems", *Management Science*, V, jan. 1959, pp. 143-150, e "Team Decision Problems", *Annals of Mathematical Statistics*, XXXIII, set. 1962, pp. 857-881. De C. B. McGuire, "Some Team Models of a Sales Organization", *Management Science*, VII, jan. 1961, pp. 101-130. De Oskar Morgenstern, *Prolegomena to a Theory of Organization*, Santa Monica, Calif., RAND Research Memorandum 734, 1951. De James G. March & Herbert A. Simon, *Organizations*, New York, John Wiley, 1958; e de Kenneth Boulding, *The Organizational Revolution*, New York, Harper, 1953.

racterístico da maioria das organizações, e com certeza de praticamente todas as organizações com um importante aspecto econômico, é a promoção dos interesses de seus membros. Isso deve parecer óbvio, ao menos da perspectiva do economista. Sem dúvida, algumas organizações podem, por ignorância, fracassar na promoção dos interesses de seus membros, e outras podem ser tentadas a servir somente aos interesses de sua liderança<sup>2</sup>. Mas as organizações frequentemente perecem quando não fazem nada para promover os interesses de seus membros, e esse fator pode reduzir severamente o número de organizações que não servem aos seus membros.

A idéia de que as organizações ou associações existem para promover os interesses de seus membros está longe de ser uma novidade ou de ser uma noção peculiar da teoria econômica. Remete aos tempos de Aristóteles, que escreveu: "Os homens cumprem sua jornada unidos tendo em vista uma vantagem particular e como meio de prover alguma coisa particular necessária aos propósitos da vida; de maneira semelhante, a associação política parece ter-se constituído originalmente, e continuado a existir, pelas vantagens *gerais* que traz"<sup>3</sup>. Mais recentemente o professor Leon Festinger, psicólogo social, assinalou que "a atração que exerce a afiliação a um grupo não é tanto pela sensação de pertencer, mas mais pela possibilidade de conseguir algo através desse pertencer"<sup>4</sup>. No final de sua carreira, Harold Laski, cientista político, considerava ponto pacífico que as "associações existem para realizar propósitos que um grupo de pessoas têm em comum"<sup>5</sup>.

O tipo de organizações focalizado neste estudo é aquele que supostamente promove os interesses de seus membros<sup>6</sup>. Dos sindicatos se espera que lutem

2. Max Weber chamou a atenção para o caso em que uma organização continua a existir durante algum tempo após ter perdido sua razão de ser apenas porque algum funcionário está vivendo às custas dela. Ver a sua *Theory of Social and Economic Organization*, trad. de Talcott Parsons & A. M. Henderson, New York, Oxford University Press, 1947, p. 318.

3. *Ética* viii.9.1160a.

4. Leon Festinger, "Group Attraction and Membership", em Dorwin Cartwright & Alvin Zander, *Group Dynamics*, Evanston, Ill., Row, Peterson, 1953, p. 93.

5. *A Grammar of Politics*, 4. ed., London, George Allen & Unwin, 1939, p. 67.

6. De organizações filantrópicas e religiosas não se espera necessariamente que sirvam somente aos interesses de seus membros; tais organizações têm outros propósitos considerados mais importantes, independente do quanto seus membros "precisem" pertencer ou se sintam melhorados ou auxiliados pelo fato de pertencer. Mas a complexidade de tais organizações não precisa ser debatida extensamente aqui, porque este estudo se concentrará em organizações com um significativo componente econômico. O foco deste trabalho recairá sobre algo parecido ao que Max Weber chamava de "grupo associativo": Weber classifica um grupo de "associativo" se "a orientação de sua ação social funda-se sobre um acordo racionalmente motivado". Ele contrastou seu "grupo associativo" com o "grupo comunal", fundado sobre afetos pessoais, relacionamentos eróticos etc., como a família. (Ver Max Weber, pp. 136-139, e Grace Coyle, *Social Process in Organized Groups*, New York, Richard Smith, Inc., 1930, pp. 7-9). A lógica da teoria aqui desenvolvida pode ser estendida a organizações comunais, religiosas e filantrópi-

por salários mais altos e melhores condições de trabalho para seus afiliados; das organizações rurais espera-se que lutem por uma legislação favorável a seus membros; dos cartéis espera-se que lutem por preços mais altos para as empresas integrantes; das companhias espera-se que defendam os interesses de seus acionistas<sup>7</sup>; e do Estado espera-se que promova os interesses comuns de seus cidadãos (embora nesta nossa era nacionalista o Estado freqüentemente tenha interesses e ambições distanciadas das de seus cidadãos).

É importante notar que os interesses que todos esses tipos de organizações supostamente devem promover são em sua maioria interesses *comuns*: o interesse comum dos membros de um sindicato por salários mais altos, o interesse comum dos produtores rurais por legislações mais favoráveis, o interesse comum dos membros de um cartel por preços mais altos, o interesse comum dos acionistas por dividendos mais altos e ações valorizadas, o interesse comum dos cidadãos por um bom governo. Não é uma casualidade que de todos os tipos de organizações listadas acima espere-se que trabalhem pelo interesse *comum* de seus membros. Interesses puramente pessoais ou individuais podem ser defendidos, e em geral com muita eficiência, por ações individuais independentes. Não há obviamente nenhum sentido em formar uma organização quando uma ação individual independente pode servir aos interesses do indivíduo tão bem ou melhor do que uma organização. Não teria nenhum cabimento, por exemplo, constituir uma organização simplesmente para jogar paciência. Mas quando um certo número de indivíduos tem um interesse comum ou coletivo – quando eles compartilham um simples propósito ou objetivo – a ação individual independente (como logo veremos) ou não terá condições de promover esse interesse comum de forma alguma, ou não será capaz de promovê-lo adequadamente. As organizações podem portanto desempenhar uma função importante quando há interesses comuns ou grupais a serem defendidos e, embora elas freqüentemente também sirvam a interesses puramente pessoais e individuais, sua função e característica básica é sua faculdade de promover interesses comuns de grupos de indivíduos.

A premissa de que as organizações existem tipicamente para promover os interesses comuns de grupos de indivíduos está implícita na maior parte da lite-

cas, mas ela não é particularmente útil no estudo de grupos desse tipo. Ver p. 73, nota 17 e pp. 174-176 do presente livro.

7. Isto é, seus membros. Este estudo não segue o uso terminológico dos teóricos que descrevem empregados como "membros" da companhia para a qual trabalham. Aqui é mais conveniente adotar, em vez daquela, a linguagem cotidiana e distinguir os membros de um sindicato, por exemplo, dos empregados desse sindicato. Similarmente, os membros de um sindicato serão considerados empregados da companhia para a qual trabalham, ao passo que os membros dessa companhia são seus acionistas.

ratura sobre organizações, e dois dos autores já citados fazem essa pressuposição explicitamente: Harold Laski enfatizou que as organizações existem para atingir propósitos ou interesses que "um grupo de homens tem em comum", e ao que tudo indica Aristóteles tinha uma idéia similar em mente quando afirmou que as associações políticas são criadas e mantidas por causa das "vantagens gerais" que trazem. R. M. MacIver também asseverou essa idéia explicitamente ao dizer que "toda organização pressupõe um interesse que todos os seus membros partilham"<sup>8</sup>.

Mesmo quando grupos não constituídos em organização são discutidos, ao menos em tratados sobre "grupos de pressão" e "teoria dos grupos sociais", a palavra "grupo" é usada de uma maneira que denota "um número de indivíduos com um interesse comum". Obviamente seria razoável rotular como "grupo" até mesmo um grupo de pessoas selecionadas aleatoriamente (e, portanto, sem nenhum interesse comum nem nenhuma característica unificadora), mas a maioria das discussões a respeito de comportamento grupal parece lidar principalmente com grupos que têm interesses comuns. Como diz Arthur Bentley, o fundador da "teoria dos grupos sociais" da ciência política moderna, "não existe grupo sem seu interesse"<sup>9</sup>. O psicólogo social Raymond Cattell foi igualmente explícito e proclamou que "todo grupo tem seu interesse"<sup>10</sup>. É também nessa acepção que a palavra *grupo* será usada aqui.

Assim como se pode supor que os indivíduos que pertencem a uma organização ou grupo têm um interesse comum<sup>11</sup>, eles também têm interesses puramente individuais, diferentes dos interesses dos outros membros do mesmo grupo ou organização. Todos os membros de um sindicato, por exemplo, têm um inte-

8. R. M. MacIver, "Interests", *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, New York, Macmillan, 1932, p. 147.

9. Arthur Bentley, *The Process of Government*, Evanston, Ill., Principia Press, 1949, p. 211. David B. Truman adota uma abordagem semelhante: ver seu *The Governmental Process*, New York, Alfred A. Knopf, 1958, pp. 33-35. Ver também Sidney Verba, *Small Groups and Political Behavior*, Princeton, N.J., Princeton University Press, 1961, pp. 12-13.

10. Raymond Cattell, "Concepts and Methods in the Measurement of Group Syntality", em A. Paul Hare, Edgard F. Borgatta & Robert F. Bales, *Small Groups*, New York, Alfred A. Knopf, 1955, p. 115.

11. É claro que qualquer grupo ou organização estará usualmente dividido em subgrupos ou facções antagônicas. Esse fato não debilita a pressuposição feita aqui de que as organizações existem para servir aos interesses comuns de seus membros, porque essa pressuposição não implica que os conflitos internos do grupo estejam sendo desprezados. Os subgrupos antagônicos dentro de uma organização usualmente partilham algum interesse comum (senão, por que manteriam a organização?), ao mesmo tempo que cada subgrupo ou facção também tem um interesse comum independente e só seu. Aliás, esses subgrupos com freqüência terão o interesse comum de derrotar algum outro subgrupo. Portanto, a abordagem utilizada aqui não despreza o conflito dentro de grupos e organizações porque considera cada organização como uma unidade somente até o ponto em que ela de fato tenta servir a um interesse comum, e considera as várias facções oponentes para analisar o vigoroso antagonismo entre elas, como unidades.

su producto. Para obtener esa ayuda del gobierno, los productores tendrán que formar una organización de cabildeo; convertirse en grupo de presión activo.<sup>15</sup> Esa organización tendrá tal vez que llevar a cabo una gran campaña. Si encuentra una resistencia significativa requerirá una cantidad importante de dinero.<sup>16</sup> Necesitarán expertos en relaciones públicas para influir en los periódicos y quizás requiera algo de publicidad. Muy probablemente se necesitarán organizadores profesionales para que arreglen reuniones "populares espontáneas" entre los afligidos productores de la industria y para inducir a los que pertenecen a ella a escribir cartas a sus diputados.<sup>17</sup> La campaña por la ayuda del gobierno demandará cierto tiempo de algunos de los productores, así como su dinero.

Hay una semejanza notable entre el problema que encara la industria perfectamente competitiva mientras trata de obtener la ayuda del gobierno y el que encara en el mercado cuando las empresas aumentan la producción y provocan una disminución del precio. *Así como no es racional que un productor en particular restrinja su producción con el fin de subir el precio del producto de su industria, tampoco sería racional que sacrificara su tiempo y su dinero para sostener a una organización cabildera con el fin de obtener la ayuda del gobierno para la industria. En ninguno de los casos le convendría al productor individual asumir cualquiera de los costos. Una organización de presión, un sindicato o cualquier otra organización que trabajara por los intereses de un grupo grande de empresas o de trabajadores de alguna industria, no obtendría ayuda alguna de las personas racionales y egoístas que pertenezcan a esa industria. Así sería aunque todos los de la industria estuvieran absolutamente convencidos de que el programa propuesto favorecería sus intereses (si bien, algunos podrían pensar de otro modo y hacer la tarea de la organización más difícil aún).*<sup>18</sup>

15. Robert Michels sostiene en su estudio clásico que "la democracia es inconcebible sin organización" y que "el principio de organización es una condición absolutamente esencial para la lucha política de las masas". Ver su obra *Political Parties*, trad. Eden and Cedar Paul (Nueva York: Dover Publications, 1959), págs. 21-22. Ver también Robert A. Brady, *Business as a System of Power* (Nueva York: Columbia University Press, 1943), pág. 193.

16. Alexander Heard, *The Costs of Democracy* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1960), especialmente la nota 1, págs. 95-96. Por ejemplo, en 1947 la National Association of Manufacturers gastó más de \$4.6 millones de dólares y, en el transcurso de un período algo más largo, la American Medical Association gastó otro tanto en una campaña contra el seguro de salud obligatorio.

17. "Si se llegara a conocer toda la verdad... resultaría que el cabildeo, con todas sus ramificaciones, es una industria de mil millones de dólares". U.S. Congress, House, Select Committee on Lobbying Activities, *Report*, 81st Cong., 2nd Sess. (1950), citado en el *Congressional Quarterly Almanac*, 81st Cong., 2nd Sess., VI, 764-765.

18. Para una excepción lógicamente posible, pero prácticamente sin sentido de la conclusión sacada en este párrafo, ver la nota de pie de página 68 de este capítulo.

a maximização dos lucros das empresas em um setor industrial perfeitamente competitivo pode agir contrariamente aos interesses delas como grupo é hoje perfeitamente compreendido e aceito<sup>13</sup>. Um grupo de empresas ansiosas por uma maximização de seus lucros pode acabar agindo para reduzir seus lucros globais porque em um quadro de competição perfeita cada empresa é, por definição, tão pequena que pode ignorar o efeito de sua produção sobre o preço. Cada empresa considerará vantajoso para si aumentar sua produção até o ponto em que os custos mínimos de produção igualem o preço, ignorando os efeitos de sua produção excedente sobre a posição de seu setor industrial como um todo. É verdade que o resultado final é que todas as empresas ficam em pior situação, mas isso não significa que elas não tenham maximizado seus lucros. Se uma empresa, antevendo a queda de preços resultante do aumento da produção de seu setor industrial, restringisse sua própria produção, ela perderia mais do que nunca, porque seu preço cairia de qualquer maneira e ainda por cima ela teria uma produção menor para vender. Em um mercado perfeitamente competitivo essa empresa ficaria apenas com uma pequena parte dos benefícios (ou da receita extra) obtidos pelo setor industrial graças à sua atitude individual de conter a produção.

Por essas razões é hoje de compreensão geral que, se as empresas de um determinado setor industrial estão maximizando lucros, os lucros desse setor como um todo serão menores do que seriam sem essa maximização<sup>14</sup>. E quase todo mundo concordará em que essa conclusão teórica bate com os fatos em mercados caracterizados por competição pura. O ponto importante aqui é que isso é verdade porque, embora todas as empresas tenham um interesse comum em preços mais altos para o produto do seu setor industrial, é do interesse individual de cada uma delas que as outras paguem o custo (a indispensável redução da produção) necessário para obter preços mais altos.

Praticamente a única coisa que pode impedir os preços de caírem de acordo com o processo acima descrito em mercados perfeitamente competitivos seria a intervenção externa. Preços subsidiados pelo governo, tarifas, acordos de cartel e coisas semelhantes podem proteger as empresas em um mercado competitivo de agirem contra seus próprios interesses. Tal ajuda ou intervenção é bastante comum. É, portanto, importante perguntar como ela se dá. Como um

13. Edward H. Chamberlin, *Monopolistic Competition*, 6. ed., Cambridge, Harvard University Press, 1950, p. 4.

14. Para uma discussão mais completa sobre essa questão, ver Mancur Olson Jr. & David McFarland, "The Restoration of Pure Monopoly and the Concept of the Industry", *Quarterly Journal of Economics*, LXXVI, nov. 1962, pp. 613-631.

setor industrial competitivo obtém assistência do governo para manter o preço de seu produto?

Considere-se um setor industrial hipotético, competitivo, e suponha-se que a maioria dos produtores desse setor industrial deseje uma tarifa especial, um programa de proteção de preços ou alguma outra intervenção governamental para aumentar o preço de seu produto. Para obter essa assistência do governo, os produtores desse setor industrial presumivelmente terão de constituir um *lobby*: terão de se tornar um grupo de pressão ativo<sup>15</sup>. Esse *lobby* poderá ter de levar a cabo uma considerável campanha. Se for encontrada uma resistência significativa, grandes quantidades de dinheiro serão necessárias<sup>16</sup>. Os especialistas em relações públicas terão de influenciar os jornais, e pode ser preciso fazer alguma propaganda. Provavelmente será necessário contratar organizadores profissionais para armar "manifestações populares espontâneas" envolvendo os angustiados produtores do setor industrial em questão e fazer esses produtores escreverem cartas a seus congressistas<sup>17</sup>. Essa campanha pela assistência governamental tomará tempo de alguns produtores do setor industrial – e dinheiro.

Há um notável paralelo entre o problema que o setor industrial perfeitamente competitivo enfrenta quando luta para obter assistência do governo e o problema que ele enfrenta no mercado quando as empresas incrementam sua produção e ocasionam quedas de preços. *Assim como não pareceria racional para um determinado produtor restringir sua produção a fim de talvez obter um preço mais alto para o produto de seu setor industrial, não lhe pareceria racional sacrificar seu tempo e dinheiro para dar suporte a um lobby que luta pela assistência do governo a esse mesmo setor industrial. Em nenhum dos dois casos seria do interesse do produtor assumir individualmente nenhum dos custos. Um lobby, ou mesmo uma organização sindical ou qualquer outra que trabalhe pelos interesses de um grande grupo de empresas ou trabalhadores de um deter-*

15. Robert Michels sustenta em seu clássico estudo que "a democracia é inconcebível sem organizações", e que "o princípio de organização é uma condição absolutamente essencial para a luta política das massas". Ver o seu *Political Parties*, trad. ingl. Eden & Cedar Paul, New York, Dover Publications, 1959, pp. 21-22. Ver também Robert A. Brady, *Business as a System of Power*, New York, Columbia University Press, 1943, p. 193.

16. Alexander Heard, *The Costs of Democracy*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1960, especialmente a nota 1, pp. 95-96. Por exemplo, em 1947 a *National Association of Manufacturers* gastou mais de US\$4,6 milhões, e por um período algo maior a *American Medical Association* gastou a mesma importância em uma campanha contra o seguro de saúde compulsório.

17. "Se toda a verdade viesse um dia à tona [...] o lobismo, com todas as suas ramificações, mostraria ser uma indústria bilionária." U. S. Congress, House, Select Committee on Lobbying Activities, *Report*, 81st Congress, 2nd Session, 1950, conforme citação na *Congressional Quarterly Almanac*, 81st Congress, 2nd Session, VI, pp. 764-765.



minado setor industrial, não receberá nenhum amparo dos indivíduos centrados nos próprios interesses e racionais desse setor. Isso seria verdadeiro mesmo que nesse setor industrial todo mundo estivesse absolutamente convencido de que o projeto proposto pela organização é de seu interesse (embora na realidade sempre haverá quem pense de outra forma, tornando a tarefa da organização ainda mais difícil)<sup>18</sup>.

Embora a organização lobística seja apenas um exemplo da analogia lógica entre organização e mercado, é um exemplo de considerável importância prática. Há atualmente em atividade muitos *lobbies* poderosos, bem financiados e com vasto apoio, mas esses *lobbies* não conseguem seu apoio por causa dos seus logros legislativos. Os mais poderosos *lobbies* da atualidade conseguem seus fundos e seus seguidores por outras razões, como este estudo mostrará no final.

Alguns críticos poderão argumentar que, na verdade, uma pessoa racional apoiará, sim, uma grande organização – como um *lobby* – que trabalhe pelos seus interesses, porque sabe que se não o fizer os outros tampouco o farão, e então a organização fracassará e ela ficará sem o benefício que a organização poderia ter-lhe proporcionado. Essa argumentação evidencia a necessidade da analogia com o mercado perfeitamente competitivo: seria igualmente razoável argumentar que os preços nunca cairiam abaixo dos níveis que um monopólio cobraria em um mercado perfeitamente competitivo, já que cada empresa poderia antever que se incrementasse sua produção outras também o fariam e o preço cairia e, portanto, nenhuma empresa iniciaria uma cadeia de destruição de preços aumentando sua produção. Mas, na verdade, as coisas não funcionam dessa maneira em um mercado competitivo. Nem em uma grande organização. Quando o número de empresas envolvidas é grande, ninguém notará o efeito sobre o preço se uma empresa aumentar sua produção e, portanto, ninguém alterará seus planos por causa disso. Similarmente, em uma grande organização a perda de um afiliado contribuinte não incrementará de maneira perceptível a carga para qualquer outro contribuinte e, portanto, uma pessoa racional não acreditaria que ao se retirar da organização estaria levando outros membros a fazerem o mesmo.

Esse raciocínio deve ter ao menos alguma pertinência no caso de organizações econômicas que são acima de tudo meios através dos quais os indivíduos tentam obter as mesmas coisas que obtêm através de suas atividades no mercado. Os sindicatos, por exemplo, são organizações através das quais os trabalhadores lutam para obter as mesmas coisas que procuram obter com seus esfor-

18. Para uma exceção logicamente possível à conclusão deste parágrafo, mas insignificante na prática, ver nota 68 deste capítulo.

ços individuais no mercado: salários mais altos, melhores condições de trabalho etc. Seria de fato estranho que os trabalhadores não se confrontassem no sindicato com alguns dos mesmos problemas que encontram no mercado, já que seus esforços em ambas as esferas têm alguns propósitos em comum.

Por mais semelhantes que sejam esses objetivos, os críticos poderão objetar que as atitudes e disposições dos membros nas organizações não são em absoluto iguais às suas atitudes e disposições no mercado. Nas organizações, frequentemente, há também um elemento emocional ou ideológico em jogo. Mas será que isso torna a argumentação acima inadequada do ponto de vista prático?

Um tipo de organização mais importante – o Estado – servirá para testar essa objeção. Nos tempos modernos, o patriotismo é provavelmente a mais forte motivação não-econômica para a lealdade organizacional. Esta nossa época é, algumas vezes, chamada de era do nacionalismo. Muitas nações obtêm sua unidade e forças extras graças a alguma poderosa ideologia, como a democracia ou o comunismo, bem como através de uma religião, linguagem ou herança cultural comuns a seus cidadãos. Mas o Estado não dispõe somente dessas poderosas armas para angariar apoio. Ele também é muito importante economicamente. Quase todo governo é economicamente benéfico para seus cidadãos, no sentido de que a lei e a ordem que ele proporciona são um pré-requisito essencial para toda e qualquer atividade econômica civilizada. Mas apesar da força do patriotismo, do apelo da ideologia nacional, dos laços de uma cultura comum e da indispensabilidade da lei e da ordem, nenhum Estado importante na história moderna foi capaz de se sustentar através de cotas ou contribuições voluntárias. Contribuições filantrópicas não são nem mesmo uma fonte de receita significativa para a maioria dos países. Fazem-se necessários os impostos – por definição, pagamentos *compulsórios*. De fato, como diz o velho provérbio, a necessidade de impostos é tão certa quanto a morte.

Se o Estado, com todos esses recursos emocionais ao seu dispor, não é capaz de financiar suas atividades mais básicas e vitais sem recorrer à contribuição compulsória, é natural que as grandes organizações privadas também tenham dificuldades para conseguir que os indivíduos dos grupos cujos interesses elas tentam defender e promover façam voluntariamente as contribuições necessárias<sup>19</sup>.

19. Tanto os sociólogos quanto os economistas têm observado que apenas motivos ideológicos não são suficientes para propulsar o esforço contínuo de grandes massas de gente. Max Weber fornece um notável exemplo: "Toda atividade econômica em uma economia de mercado é sustentada e guiada por indivíduos centrados em seus próprios interesses materiais ou ideais. Isso, claro, é igualmente verdadeiro quando a atividade econômica orienta-se pelos padrões de ordem de grupos corporativos [...]". "Mesmo que um sistema econômico estivesse organizado sobre bases socialistas, não haveria nenhu-

A razão pela qual o Estado não pode sobreviver de cotas ou pagamentos voluntários e precisa recorrer aos impostos é que os serviços mais fundamentais que ele fornece são, sob um importante aspecto<sup>20</sup>, equivalentes ao preço mais alto em um mercado competitivo: esses serviços têm de estar disponíveis para todos se estiverem disponíveis para alguém. Os benefícios ou serviços mais elementares proporcionados por um governo, como defesa militar, proteção policial e o sistema de lei e ordem em geral, são benefícios ou serviços que alcançam a todos ou praticamente a todos na nação. Seria obviamente inviável, caso fosse possível, negar a proteção das forças armadas, da polícia e dos tribunais àqueles que não pagassem voluntariamente sua parte dos custos governamentais com esses serviços, e os impostos são, portanto, necessários. Os benefícios comuns ou coletivos proporcionados pelo governo são usualmente chamados de "benefícios públicos" pelos economistas, e o conceito de benefício público é uma das idéias mais antigas e mais importantes no estudo das finanças públicas. Um benefício público, coletivo ou comum é aqui definido como qualquer benefício que, se for consumido por qualquer pessoa  $X_i$  em um grupo  $X_1, \dots, X_i, \dots, X_n$ , não pode viavelmente ser negado aos outros membros desse grupo<sup>21</sup>. Em outras palavras,

ma diferença fundamental nesse aspecto [...] A estrutura de interesses e a conjuntura seriam distintas e os meios de lutar por interesses seriam outros, mas esse fator fundamental permaneceria tão pertinente quanto antes. É claro que é verdade que a atividade econômica fundada em bases puramente ideológicas visando o interesse de terceiros existe. Mas é ainda mais verdadeiro que a grande maioria dos homens não age dessa maneira, e é uma inulação da experiência a certeza de que eles não podem fazer isso e nunca o farão [...]. "Em uma economia de mercado, o interesse pela maximização dos ganhos é necessariamente a força motriz de toda a atividade econômica." (Weber, pp. 319-320.) Talcott Parsons e Neil Smelser vão ainda mais longe ao postular que na sociedade humana a *performance* é proporcional às "recompensas" e "sanções" envolvidas. Ver, desses autores, *Economy and Society*, Glencoe, Ill., Free Press, 1954, pp. 50-69.

20. Ver, contudo, neste capítulo, "Grupos Exclusivos e Inclusivos".

21. Esta simples definição focaliza dois pontos importantes no presente contexto. O primeiro é que a maioria dos benefícios coletivos só pode ser definida com relação a algum grupo específico. Um benefício coletivo dirige-se a um determinado grupo de pessoas, outro benefício coletivo dirige-se a outro grupo; um pode favorecer o mundo inteiro, outro só a duas pessoas. Além do mais, alguns benefícios são benefícios coletivos para os membros de um determinado grupo e ao mesmo tempo benefícios privados para os membros de outro grupo, porque alguns indivíduos podem ser impedidos de desfrutar daquele benefício e outros não podem. Tome-se como exemplo uma parada, que é um benefício coletivo para todos aqueles que vivem em edifícios altos com total visibilidade sobre a rota do desfile mas que parecerá um benefício privado para aqueles que só poderão ver o desfile se comprarem entradas para um lugar nas arquibancadas. O segundo ponto é que, uma vez definido o grupo pertinente, está implicada na definição de benefício coletivo usada aqui, como na de Musgrave, a inviabilidade de excluir desse benefício os consumidores em potencial. Essa abordagem é usada porque os benefícios coletivos obtidos por organizações de todos os tipos parecem ser de tal natureza que a exclusão normalmente não é viável. Sem dúvida, no caso de alguns benefícios coletivos é fisicamente possível praticar a exclusão. Mas, como Head já mostrou, não é necessário que a exclusão seja tecnicamente

aqueles que não pagam por nenhum dos benefícios públicos ou coletivos de que desfrutam não podem ser excluídos ou impedidos de participar do consumo desses benefícios, como podem quando se trata de benefícios não-coletivos.

Os estudiosos das finanças públicas têm, contudo, negligenciado o fato de que a consecução de qualquer objetivo comum ou a satisfação de qualquer interesse comum significa que um benefício público ou coletivo foi proporcionado ao grupo<sup>22</sup>. O simples fato de uma meta ou propósito ser comum a um grupo significa que ninguém no grupo ficará excluído do proveito ou satisfação proporcionada por sua consecução. Como os parágrafos iniciais deste capítulo explicaram, quase todos os grupos e organizações têm o propósito de servir aos interesses comuns de seus membros. Como diz R. M. MacIver: "As pessoas [...] têm interesses comuns no mesmo grau em que participam de uma causa [...] que abraça a todos de maneira una e indivisível"<sup>23</sup>. É da própria essência da organização que ela forneça um benefício indivisível e generalizado. Segue-se que o provimento de benefícios públicos ou coletivos é a função fundamental das or-

impossível: basta que seja inviável ou antieconômica. Head também mostrou muito claramente que a impossibilidade de exclusão é somente um dos dois elementos básicos na noção tradicional de benefício público. O outro, assinala etc, é a "partilhabilidade dos ganhos proporcionados pelo benefício". Um benefício tem "partilhabilidade" se o torná-lo disponível para um indivíduo significa que ele pode ser fácil ou livremente suprido para outros também. O caso extremo de partilhabilidade seria o benefício público puro de Samuelson, um benefício de tal natureza que o consumo adicional por um indivíduo não diminui a quantidade disponível para os outros. Pela definição usada aqui, a partilhabilidade não é um atributo necessário do benefício público. Como este mesmo capítulo mostrará mais adiante, pelo menos um tipo de benefício coletivo considerado aqui não exibe partilhabilidade alguma, e poucos deles, se houver algum, têm o grau de partilhabilidade necessário para se qualificarem como benefício público puro. Não obstante, a maioria dos benefícios coletivos a serem estudados neste trabalho exibem uma grande dose de partilhabilidade. Para uma discussão sobre a definição e a importância dos benefícios públicos, ver: John G. Head, "Public Goods and Public Policy", *Public Finance*, vol. XVII, nº 3, 1962, pp. 197-219; Richard Musgrave, *The Theory of Public Finance*, New York, McGraw-Hill, 1959; Paul A. Samuelson, "The Pure Theory of Public Expenditure", "Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure"; e "Aspects of Public Expenditure Theories", *Review of Economics and Statistics*, XXXVI, nov. 1954, pp. 387-390; XXXVII, nov. 1955, pp. 350-356, e XL, nov. 1958, pp. 332-338. Para opiniões diferentes sobre a utilidade do conceito de benefício público, ver Julius Margolis, "A Comment on the Pure Theory of Public Expenditure", *Review of Economics and Statistics*, XXXVII, nov. 1955, pp. 347-349, e Gerhard Colm, "Theory of Public Expenditures", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, CLXXXIII, jan. 1936, pp. 1-11.

22. Não há nenhuma necessidade de que um benefício público para um determinado grupo seja necessariamente do interesse da sociedade como um todo. Assim como uma tarifa poderia ser um benefício público para o setor industrial que lutou por ela, a remoção da tarifa poderia ser um benefício público para aqueles que consomem o produto daquele setor. Isso é igualmente verdadeiro quando o conceito de benefício público é aplicado a governos, já que um gasto militar, ou uma tarifa, ou uma restrição à imigração que seriam benefícios públicos para um país poderiam ser "malefícios públicos" para outros países e prejudiciais à sociedade mundial como um todo.

23. R. M. MacIver, em *Encyclopedia of the Social Sciences*, op. cit., VII, p. 147.

ganizações em geral. Um Estado é antes de mais nada uma organização que provê benefícios públicos para seus membros, os cidadãos. Similarmente, outros tipos de organizações provêem benefícios públicos para seus membros.

E assim como um Estado não pode se sustentar com contribuições voluntárias, ou vendendo seus serviços básicos no mercado, tampouco nenhuma outra grande organização pode se sustentar sem oferecer algum tipo de apoio ou atrativo distinto do benefício público em si, que incentive os indivíduos a ajudarem a arcar com o ônus de manter a organização. O indivíduo membro da grande organização típica está em uma posição análoga à da empresa em um mercado perfeitamente competitivo, ou à do contribuinte em um Estado: seus esforços individuais não terão um efeito sensível sobre a situação de sua organização, e ele poderá desfrutar de quaisquer vantagens obtidas pelos outros quer tenha ou não colaborado com o grupo.

Não há aqui nenhuma insinuação de que os estados ou outras organizações proporcionem somente benefícios públicos ou coletivos. Com freqüência os governos fornecem benefícios não-coletivos, como, por exemplo, a energia elétrica, e usualmente vendem esses benefícios no mercado da mesma maneira que as empresas privadas o fariam. Além do mais, como este estudo tentará mostrar, as grandes organizações que não tiverem como tomar a afiliação compulsória devem proporcionar *também* alguns benefícios não-coletivos a fim de incentivar seus membros em potencial a se afiliarem a elas. Os benefícios coletivos são benefícios caracteristicamente organizacionais, já que os benefícios não-coletivos comuns sempre podem ser alcançados através da ação individual, e somente quando há propósitos comuns ou benefícios coletivos em jogo a organização ou a ação grupal se faz indispensável<sup>24</sup>.

### c. A Teoria Tradicional dos Grupos Sociais

Existe uma teoria tradicional do comportamento\*grupal que parte implicitamente da premissa de que os grupos privados e as associações operam de acordo com princípios completamente diferentes daqueles que governam os relacionamentos entre as empresas no mercado ou entre contribuintes e Estado. Essa "teoria dos grupos sociais" parece ser uma das maiores preocupações de muitos

24. Isso não significa, contudo, que a ação grupal organizada ou coordenada seja sempre necessária para se obter um benefício coletivo. Ver neste capítulo "Grupos Pequenos".

cientistas políticos nos Estados Unidos, bem como uma preocupação de primeira grandeza de muitos sociólogos e psicólogos sociais<sup>25</sup>. A teoria tradicional dos grupos sociais, como tantas outras teorias, foi desenvolvida por diferentes autores com pontos de vista variáveis, e há portanto uma inevitável injustiça em qualquer tentativa de dar um tratamento comum a essas diferentes visões. Contudo, os vários expoentes do entendimento tradicional da questão dos grupos têm de fato uma conexão comum com a argumentação desenvolvida no presente estudo. É portanto apropriado falar aqui de uma maneira vaga e algo licenciosa de uma única teoria tradicional, desde que seja traçada uma distinção entre as duas variantes básicas dessa teoria: a variante informal e a variante formal.

Na sua variante informal, a visão tradicional acredita que as organizações privadas e os grupos são fenômenos onipresentes na sociedade humana e que essa onipresença se deve a uma fundamental propensão da espécie a formar associações ou se unir a elas. Como diz o famoso filósofo político italiano Gaetano Mosca, os homens têm um "instinto" para "se unir em rebanho e lutar com outros rebanhos". Esse "instinto" também "está na raiz da formação de todas as divisões e subdivisões [...] que se erguem dentro de uma determinada sociedade e ocasionam conflitos morais e algumas vezes físicos"<sup>26</sup>. Aristóteles pode ter tido algum instinto gregário similar em mente quando disse que o homem é por natureza um animal político<sup>27</sup>. O caráter onipresente e inevitável da afiliação grupal foi ressaltado na Alemanha por Georg Simmel em um dos clássicos da literatura sociológica<sup>28</sup>, e nos Estados Unidos por Arthur Bentley em um dos trabalhos mais conhecidos da ciência política<sup>29</sup>. Com frequência se considera que essa tendência ou propensão universal à união em grupos atingiu seu mais alto grau de intensidade justamente nos Estados Unidos<sup>30</sup>.

25. Para uma discussão sobre a importância de "grupos" de vários tipos e tamanhos na teoria política, ver Verba, *Small Groups and Political Behavior*, *op. cit.*; Truman, *The Governmental Process*, *op. cit.*; e Bentley, *The Process of Government*, *op. cit.* Para exemplos do tipo de pesquisas e teorias sobre os grupos sociais nas áreas da psicologia social e da sociologia, ver Cartwright & Zander, *Group Dynamics*, e Hare, Borgatta & Bales, *Small Groups*.

26. *The Ruling Class*, New York, McGraw-Hill, 1939, p. 163.

27. *Política* I.2.9.1253a. Muitos outros também enfatizaram a propensão humana a formar grupos: ver Coyle, *Social Process in Organized Groups*; Robert Lowie, *Social Organization*, New York, Rinehart & Co., 1948; e Truman, especialmente pp. 14-43.

28. Georg Simmel, *Conflict and the Web of Group Affiliations*, trad. am. Kurt Wolff & Reinhard Bendix, Glencoe, Ill., Free Press, 1950.

29. Bentley, *The Process of Government...*, *op. cit.*

30. Alexis de Tocqueville, *Democracy in America*, New York, New American Library, 1956, p. 198; James Bryce, *The American Commonwealth*, 4. ed., New York, Macmillan, 1910, pp. 281-282; Charles A. Beard & Mary R. Beard, *The Rise of American Civilization*, New York, Macmillan, 1949, pp. 761-762; e Daniel Bell, *The End of Ideology*, Glencoe, Ill., Free Press, 1960, especialmente p. 30.

A variante formal da visão tradicional também enfatiza a universalidade dos grupos, mas não toma como ponto de partida nenhum "instinto" ou "tendência" à união grupal. Ao invés disso, tenta explicar as associações e afiliações a grupos na atualidade como um aspecto da evolução das sociedades industriais modernas de hoje a partir das sociedades "primitivas" precedentes. Ela parte do fato de que os "grupos primários"<sup>31</sup> (grupos tão pequenos que cada membro tem uma relação face-a-face com os demais), como a família e grupos de parentesco em geral, predominam nas sociedades primitivas. Como afirma Talcott Parsons, "é bem sabido que em muitas sociedades primitivas há uma noção de que o parentesco 'domina' a estrutura social; há poucas estruturas concretas em que a participação seja independente do *status* de parentesco"<sup>32</sup>. Assim, nessas sociedades, somente a família ou os grupos de parentesco representam os interesses do indivíduo. R. M. MacIver descreve esse fenômeno desta maneira na *Encyclopedia of the Social Sciences*: "Sob condições mais simples de estrutura social, a expressão social dos interesses se dava sobretudo através de grupos de casta ou classe, grupos de idade, de parentesco, de vizinhança e outras solidariedades não constituídas em organização ou livremente organizadas"<sup>33</sup>. Sob condições "primitivas" de organização social as pequenas unidades, de tipo familiar, respondem por toda ou quase toda a "interação" humana.

Mas — afirmam esses teóricos sociais — à medida que a sociedade se desenvolve ocorre uma diferenciação estrutural: novas associações emergem para assumir algumas das funções que anteriormente ficavam a cargo da família. "À medida que as funções sociais desempenhadas pela instituição familiar em nossa sociedade declinavam, alguns desses grupos secundários, como os sindicatos, alcançaram um nível de interação que iguala ou ultrapassa o de alguns grupos primários"<sup>34</sup>. Diz Parsons:

É evidente que nas sociedades mais "avançadas" um papel muito maior é desempenhado por estruturas não-familiares, como Estados, igrejas, grandes empresas, universida-

31. Charles H. Cooley, *Social Organization*, New York, Charles Scribner's Sons, 1909, p. 23; George C. Homans, *The Human Group*, New York, Harcourt, Brace, 1950, p. 1; Verba, *Small Groups and Political Behavior*, *op. cit.*, pp. 11-16.

32. Talcott Parsons & Robert F. Bales, *Family*, Glencoe, Ill., Free Press, 1955, p. 9; ver também Talcott Parsons, Robert F. Bales & Edward A. Shils, *Working Papers in the Theory of Action*, Glencoe, Ill., Free Press, 1953.

33. MacIver, *Encyclopedia of the Social Sciences*, *op. cit.*, VII, pp. 144-148, especialmente p. 147. Ver também Truman, p. 25.

34. Truman, *op. cit.*, pp. 35-36; ver também Eliot Chapple & Carlton Coon, *Principles of Anthropology*, New York, Henry Holt, 1942, pp. 443-462.

des e associações profissionais [...] O processo pelo qual unidades não-familiares assumem um posto de primeira importância na estrutura social envolve inevitavelmente uma "perda de função" da parte de algumas ou mesmo de todas as unidades fundadas em laços de parentesco<sup>35</sup>.

Se isso é verdade, e se, como diz MacIver, "a mais marcada distinção estrutural entre uma sociedade primitiva e uma sociedade civilizada é a escassez de associações específicas na primeira e sua multiplicidade na segunda"<sup>36</sup>, então se poderia deduzir que a grande associação na sociedade moderna é, em certo sentido, um equivalente do pequeno grupo na sociedade primitiva e que a grande associação moderna e o pequeno grupo primitivo devem ser explicados à luz de uma mesma origem ou causa fundamental<sup>37</sup>.

Qual seria então a origem ou causa fundamental comum dos pequenos grupos primários das sociedades primitivas e das grandes associações voluntárias dos tempos modernos? Isso é algo que os defensores da variante formal da teoria tradicional dos grupos sociais deixaram implícito, mas não claro. Poderíamos supor que a resposta seria o "instinto" ou "tendência" para formar associações e se unir a elas, noção que é a marca registrada da variante informal da teoria. Essa disposição para formar e se unir a grupos se manifestaria, portanto, nos pequenos grupos familiares e de parentesco das sociedades primitivas e nas grandes associações voluntárias das sociedades modernas. No entanto, essa interpretação seria provavelmente injusta para com muitos dos teóricos que assinam a variante formal da teoria tradicional, posto que muitos deles, sem dúvida, não endossariam nenhuma teoria baseada em "instintos" ou "propensões". Eles têm consciência de que na verdade nenhum esclarecimento está sendo proporcionado quando se afirma que a formação de associações ou a afiliação a

35. Parsons & Bales, p. 9. Ver também Bernard Barber, "Participation and Mass Apathy in Associations", em Alvin W. Gouldner (org.), *Studies in Leadership*, New York, Harper, 1950, pp. 477-505, e Neil J. Smelser, *Social Change in the Industrial Revolution*, London, Routledge & Kegan Paul, 1959.

36. MacIver, *Encyclopedia of the Social Sciences*, op. cit., VII, pp. 144-148, especialmente p. 147. Ver também Louis Wirth, "Urbanism as a Way of Life", *American Journal of Sociology*, XLIV, jul. 1938, p. 20; Walter Firey, "Coalition and Schism in a Regional Conservation Program", *Human Organization*, XV, inverno de 1957, pp. 17-20; Herbert Goldhamer, "Social Clubs", em Seba Eldridge (org.), *Development of Collective Enterprise*, Lawrence, University of Kansas Press, 1943, p. 163.

37. Para uma interpretação diferente do fenômeno da associação voluntária, ver Oliver Garceau, *The Political Life of the American Medical Association*, Cambridge, Harvard University Press, 1941, p. 3: "Com o advento da intervenção e do controle políticos, particularmente sobre a economia, tornou-se evidente que a elaboração de políticas governamentais não poderia ficar confinada às urnas ou à legislatura. Para preencher a lacuna, o grupo voluntário foi resgatado não somente pelo indivíduo, que se sentia sozinho, como também pelo governo, que se sentia ignorante".



elas se deve a um "instinto" de pertencer, pois isso oferece apenas uma palavra, e não uma explicação. Qualquer ação humana pode ser imputada a um instinto ou propensão, mas isso não acrescenta nada ao nosso conhecimento. Se a tese dos instintos ou propensões para formar grupos e se unir a eles for descartada, então qual poderia ser a causa original dos onipresentes grupos e associações, grandes e pequenos, segundo a teoria tradicional? Provavelmente alguns teóricos tradicionais raciocinaram em termos "funcionais" – ou seja, do ponto de vista das funções que os grupos ou associações de diferentes tipos e tamanhos podem desempenhar. Nas sociedades primitivas, os pequenos grupos primários prevaleceram porque eram mais adequados (ou pelo menos suficientes) para desempenhar certas funções para o povo dessas sociedades. Nas sociedades modernas, em contraste, presume-se que predominem as grandes associações porque na conjuntura moderna só elas são capazes de desempenhar (ou são mais aptas a desempenhar) certas funções úteis ao povo dessas sociedades. A existência da grande associação voluntária, por exemplo, poderia então ser explicada pelo fato de que ela desempenha uma determinada função – isto é, satisfaz a uma demanda, alcança um objetivo ou vai ao encontro de uma necessidade – para um grande número de pessoas que os pequenos grupos não poderiam desempenhar (ou não poderiam desempenhar tão bem) nessa conjuntura moderna. Essa necessidade ou objetivo é um incentivo à formação e manutenção da associação voluntária.

É característico da teoria tradicional, em todas as suas formas, que ela presume que a participação nas associações voluntárias é virtualmente universal e que os pequenos grupos e as grandes organizações tendem a atrair membros pelas mesmas razões. A variante informal da teoria tradicional pressupunha uma propensão a pertencer a grupos sem traçar nenhuma distinção entre grupos de diferentes tamanhos. Embora a variante mais sofisticada da teoria tenha o mérito de traçar uma distinção entre as funções que podem ser mais bem cumpridas por pequenos grupos e as que podem ser mais bem cumpridas por grandes associações, ela pressupõe contudo que, quando houver necessidade de uma grande associação, uma grande associação provavelmente emergirá e atrairá membros, e, da mesma forma, um pequeno grupo emergirá quando houver necessidade de um pequeno grupo. Portanto, ainda que a teoria tradicional trace alguma distinção entre grupos pequenos e grandes, aparentemente ela o faz tendo em vista a escala das funções que eles desempenham, e não a extensão do êxito que eles teriam ao desempenhar essas funções ou sua capacidade de atrair membros. Ela parte do princípio de que os grupos pequenos e grandes diferem em grau, mas não em tipo.

Mas será isso verdadeiro? Será que grupos pequenos, primários, e grandes associações atraem membros da mesma forma, será que têm praticamente o mesmo nível de eficiência no desempenho de suas funções e diferem somente em tamanho, mas não em sua natureza essencial? Essa teoria tradicional é colocada em dúvida pela pesquisa empírica, que mostra que, tipicamente, o homem médio na verdade *não* pertence a grandes associações voluntárias e que a alegação de que o norte-americano típico é um "grupista" é em grande parte um mito<sup>38</sup>. Portanto, pode valer a pena perguntar se é realmente certo que não há nenhuma relação entre o tamanho de um grupo e sua congruência, ou sua eficiência, ou seu apelo para potenciais membros, e se não haveria alguma relação entre o tamanho do grupo e os incentivos individuais para contribuir na consecução de metas grupais. Para que a teoria dos grupos sociais tradicional possa ser adequadamente avaliada, há algumas questões que têm de ser respondidas. É preciso saber, nas palavras do sociólogo alemão Georg Simmel, "qual o comportamento que o conjunto dos afiliados tem sob a forma de vida social"<sup>39</sup>.

Um obstáculo evidente a qualquer argumentação que sustente que grupos grandes e pequenos operam com base em princípios fundamentalmente diferentes é o fato, já enfatizado antes, de que qualquer grupo ou organização, grande ou pequeno, trabalha por algum benefício coletivo que por sua própria natureza favorecerá a todos os membros do grupo em questão. Embora todos os membros do grupo tenham conseqüentemente um interesse comum em alcançar esse benefício coletivo, eles não têm nenhum interesse comum no que toca a pagar o custo do provimento desse benefício coletivo. Cada membro preferiria que os outros pagassem todo o custo sozinhos, e por via de regra desfrutariam de qualquer vantagem provida quer tivessem ou não arcado com uma parte do custo. Se essa é uma característica fundamental de todos os grupos ou organizações com objetivos econômicos, pareceria improvável que as grandes organizações fossem muito diferentes das pequenas e que houvesse alguma razão para que um serviço coletivo fosse proporcionado mais facilmente a um grupo pequeno do que a um grande. Mesmo assim, não há como evitar a sensação intuitiva de

38. Murray Hausknecht, *The Joiners - A Sociological Description of Voluntary Association Membership in the United States*, New York, Bedminster Press, 1962; Mirra Komarovsky, "The Voluntary Associations of Urban Dwellers", *American Sociological Review*, XI, dez. 1946, pp. 686-698; Floyd Dotson, "Patterns of Voluntary Membership Among Working Class Families", *American Sociological Review*, XVI, out. 1951, p. 687; John C. Scott Jr., "Membership and Participation in Voluntary Associations", *American Sociological Review*, XXII, jun. 1957, p. 315.

39. Georg Simmel, *The Sociology of Georg Simmel*, trad. am. Kurt H. Wolff, Glencoe, Ill., Free Press, 1950, p. 87.

que algumas vezes grupos adequadamente pequenos se provêm de benefícios públicos.

Essa questão não pode ser respondida satisfatoriamente sem um estudo dos custos e benefícios dos cursos de ação alternativos disponíveis para os membros de grupos de diferentes tamanhos. A próxima parte deste capítulo, "Grupos Pequenos", desenvolve esse estudo. Por sua natureza, essa questão exige a utilização de algumas ferramentas da análise econômica. A próxima parte contém uma pequena dose de matemática que, embora extremamente rudimentar, naturalmente poderá parecer obscura a leitores que nunca estudaram o assunto. Além disso, alguns pontos referem-se a grupos de mercado oligopolistas, e essas referências a oligopólios provavelmente só interessarão aos economistas. Portanto, para proveito daqueles que quiserem pular o grosso da próxima parte, os pontos mais importantes da mesma serão explicados de maneira plausível e compreensível intuitivamente, embora algo vaga e imprecisa, no "Sumário Não-técnico".

#### *d. Grupos Pequenos*

A dificuldade de analisar a relação entre o tamanho do grupo e o comportamento do indivíduo no grupo se deve em parte ao fato de que cada indivíduo em um determinado grupo pode conferir um valor diferente ao benefício público almejado por seu grupo. Além disso, cada grupo interessado em um benefício público enfrenta uma função-custo distinta. Um ponto que permanecerá válido em todos os casos, contudo, é que a função custo total será ascendente, pois os benefícios coletivos são com certeza parecidos com os benefícios não-coletivos na peculiaridade de que quanto mais se obtiver do benefício, mais altos serão os custos totais. Sem dúvida será também verdadeiro em virtualmente todos os casos que haverá custos iniciais ou fixos significativos. Algumas vezes, um grupo tem de constituir uma organização formal para poder lutar pela obtenção de um benefício coletivo, e o custo de montar uma organização implica que a primeira unidade do benefício coletivo obtido será relativamente alto. Mesmo quando nenhuma organização ou coordenação é necessária, a morosidade ou outras características técnicas dos benefícios públicos em si garantirão que a primeira unidade de um benefício coletivo seja desproporcionalmente cara. Qualquer organização logo descobrirá também que, à medida que sua demanda pelo benefício cresce além de um certo ponto e começa a ser considerada "excessiva", a resistência e conseqüentemente o custo de unidades adicionais do benefício coletivo sobem desproporcionalmente. Em poucas palavras, o custo ( $C$ ) será

uma função da taxa ou nível ( $T$ ) de obtenção do benefício coletivo ( $C = f(T)$ ), e as curvas de custo médio terão a forma convencional de U.

Um ponto fica imediatamente óbvio. Se uma determinada quantidade de um benefício coletivo puder ser obtida a um custo suficientemente baixo com relação às vantagens que trará, a ponto de uma pessoa sozinha do grupo em questão sair ganhando, mesmo que tenha de arcar sozinha com esse custo, então há uma boa probabilidade de que o benefício coletivo seja proporcionado. Isso significaria que o ganho total seria tão grande com relação ao custo total que a fração de um único indivíduo na partilha o benefício coletivo já superaria o custo total de sua obtenção.

Cada indivíduo obterá uma determinada fração do ganho total do grupo, parte essa que dependerá do número de integrantes do grupo e do quanto o indivíduo será favorecido com esse benefício em relação aos outros membros do grupo. O ganho total do grupo dependerá da taxa ou nível de obtenção do benefício coletivo ( $T$ ) e do "tamanho" do grupo ( $S_g$ ), sendo que o "tamanho" depende não somente do número de indivíduos do grupo mas também do valor que uma unidade do benefício coletivo tem para cada indivíduo no grupo. Isso poderia ser ilustrado com muita simplicidade tomando-se como exemplo hipotético um grupo de proprietários de imóveis fazendo *lobby* para conseguir uma redução nos impostos imobiliários. O ganho total do grupo dependeria do "tamanho" ( $S_g$ ) do grupo, isto é, do valor total estimado de todas as propriedades dos membros do grupo juntas, e da taxa ou nível ( $T$ ) de redução do imposto obtida para cada dólar da quantia total definida na estimativa do valor total das propriedades. O ganho individual para cada membro do grupo dependeria da "fração" ( $F_i$ ) que lhe caberia do ganho total do grupo.

O ganho do grupo ( $S_g T$ ) também pode ser chamado de  $V_g$  - valor para o grupo - e o ganho para o indivíduo de  $V_i$  - valor para o indivíduo. A "fração" ( $F_i$ ) seria então igual a  $V_i/V_g$ , e o ganho para o indivíduo seria  $F_i S_g T$ . A vantagem ( $A_i$ ) que qualquer indivíduo  $i$  teria obtendo qualquer quantidade do benefício coletivo ou grupal seria o ganho do indivíduo menos o custo ( $C$ ).

O que o grupo fará dependerá do que os indivíduos desse grupo fizerem, e o que os indivíduos farão dependerá das vantagens relativas que lhes oferecerão os cursos de ação alternativos. Portanto, o primeiro passo, agora que as variantes pertinentes foram isoladas, é considerar o ganho ou a perda individual com a aquisição de quantidades diferentes do benefício coletivo. Isso dependerá da maneira como a vantagem do indivíduo ( $A_i = V_i - C$ ) mudará conforme as mudanças em  $T$ , isto é, em:

$$dA_i/dT = dV_i/dT - dC/dT.$$

Para um máximo,  $dA_i/dT = 0^{40}$ . Já que  $V_i = F_i S_i T$ , e  $F_i$  e  $S_i$  são, de momento, constantes pressupostas<sup>41</sup>,

$$d(F_i S_i T)/dT - dC/dT = 0$$

$$F_i S_i - dC/dT = 0.$$

Isso mostra a quantidade do benefício coletivo que um indivíduo, agindo independentemente, adquiriria, se conseguisse adquirir alguma quantidade. Esse resultado pode ter um significado geral, de senso comum. Desde que o nível ótimo de obtenção do benefício seja atingido quando

$$dA_i/dT = dV_i/dT - dC/dT = 0$$

e desde que  $dV_i/dT = F_i(dV_g/dT)$

$$F_i(dV_g/dT) - dC/dT = 0$$

$$F_i(dV_g/dT) = dC/dT.$$

Isso significa que a quantidade ótima de um benefício coletivo a ser obtida por um indivíduo, se ele conseguir obter alguma quantidade, é atingida quando a taxa de ganho do grupo multiplicada pela fração do ganho grupal que o indivíduo obtém iguala a taxa de crescimento do custo total do benefício coletivo. Em outras palavras, a taxa de ganho grupal ( $dV_g/dT$ ) deve exceder a taxa de crescimento do custo ( $dC/dT$ ) pelo mesmo múltiplo que o ganho do grupo excede o ganho do indivíduo envolvido ( $1/F_i = V_g/V_i$ )<sup>42</sup>.

Mas o que mais importa aqui não é *que quantidade* do benefício coletivo será proporcionada, se é que alguma quantidade será proporcionada, e sim se *alguma quantidade* do benefício coletivo será proporcionada. E está claro que no

40. As condições de segunda ordem para um máximo também devem ser preenchidas, isto é,  $d^2A_i/dT^2 < 0$ .

41. Em casos em que  $F_i$  e  $S_i$  não são constantes, o máximo se dá quando:

$$d(F_i S_i T)/dT - dC/dT = 0$$

$$F_i S_i + F_i T(dS_i/dT) + S_i T(dF_i/dT) - dC/dT = 0.$$

42. A mesma conclusão poderia ser deduzida enfocando-se a atenção nas funções de custo e benefício do indivíduo isolado, desprezando os ganhos totais do grupo. Mas isso desviaria a atenção do objetivo principal da análise, que é estudar a relação entre o tamanho do grupo e a probabilidade que ele terá de obter o benefício coletivo.

nível ótimo para o indivíduo que age independentemente o benefício coletivo ou grupal será presumivelmente provido se  $F_i > C/V_g$ .

Porque se

$$\begin{aligned} F_i &> C/V_g \\ V_i/V_g &> C/V_g \end{aligned}$$

então

$$V_i > C.$$

Portanto, se  $F_i > C/V_g$ , o ganho para o indivíduo que se empenhar para que seja provido o benefício coletivo excederá o custo. Isso significa que há uma presunção de que o benefício coletivo será provido se seu custo for, no ponto ótimo de obtenção do benefício para qualquer indivíduo do grupo, tão pequeno em relação ao ganho do grupo como um todo com esse mesmo benefício coletivo que o ganho total exceda o custo total por tanto ou mais do que o ganho grupal excede o ganho individual.

Em síntese, portanto, a regra é que há uma presunção de que o benefício coletivo será provido se, quando os ganhos do grupo com esse benefício coletivo estiverem crescendo a  $1/F_i$  vezes a taxa de crescimento do custo total do provimento desse benefício (isto é, quando  $dV_g/dT = 1/F_i(dC/dT)$ ), o benefício total para o grupo for um múltiplo maior do custo desse benefício do que os ganhos do grupo são dos ganhos do indivíduo em questão (isto é,  $V_g/C > V_g/V_i$ ).

O grau de generalidade da idéia básica do modelo acima pode ser ilustrado aplicando-o a um grupo de empresas de um determinado mercado. Tome-se um setor industrial com um produto homogêneo e suponha-se que as empresas desse setor almejem *independentemente* aumentar seus lucros. Para maior simplicidade, suponha-se também que o custo marginal de produção seja zero. A fim de evitar a introdução de novos símbolos gráficos e de evidenciar a aplicabilidade da análise acima, estabeleçamos que  $T$  agora se refere a preço,  $S_g$  ao volume físico das vendas do grupo ou setor industrial e  $S_i$  ao tamanho ou volume físico das vendas de uma determinada empresa  $i$ .  $F_i$  ainda indica a "fração" do total correspondente a determinada empresa ou membro do grupo (indica agora a fração das vendas totais do setor ou grupo que cabem à empresa  $i$  em um determinado momento:  $F_i = S_i/S_g$ ). O preço,  $T$ , afetará a quantidade vendida pelo setor industrial em uma extensão dada pela elasticidade da demanda,  $E$ . A elasticidade  $E = -T/S_g(dS_g/dT)$ , e disso se segue uma útil equação para a inclinação da

curva de demanda ( $dS_i/dT$ ):  $dS_i/dT = -ES_i/T$ . Sem custos de produção, o ponto ótimo de produção para uma empresa se dará quando

$$dA_i/dT = d(S_i T)/dT = 0$$

$$S_i + T(dS_i/dT) = 0$$

$$F_i S_i + T(dS_i/dT) = 0.$$

Aqui, presumindo-se que a empresa age independentemente, ou seja, não espera nenhuma reação da parte das outras empresas,  $dS_i = dS_e$ , portanto

$$F_i S_e + T(dS_e/dT) = 0$$

e desde que  $dS_e/dT = -ES_e/T$ ,

$$F_i S_e - T(ES_e/T) = 0$$

$$S_e(F_i - E) = 0.$$

Isso só pode acontecer quando  $F_i = E$ . Somente quando a elasticidade da demanda para o setor industrial for menor ou igual à fração da produção total do setor correspondente a uma empresa em particular, essa mesma empresa terá algum incentivo para restringir sua produção. Uma empresa que estiver tentando decidir se restringirá ou não sua produção a fim de obter um preço mais alto irá comparar o custo, ou perda da produção, previsto ante os ganhos que poderá obter com o "benefício coletivo": o preço mais alto. A elasticidade da demanda será a medida. Se  $F_i$  for igual a  $E$ , isso significa que a elasticidade da demanda do setor industrial é igual à parcela da produção do setor correspondente à empresa em questão. Se a elasticidade da demanda for, digamos,  $1/4$ , isso significa que uma redução de 1% na produção trará 4% de aumento de preço, o que torna evidente que, se determinada empresa tem um quarto da produção total do setor industrial, ela deveria parar de aumentar sua produção ou restringi-la. Se houvesse, digamos, mil empresas do mesmo tamanho operando em um determinado setor industrial, a elasticidade da demanda para o produto desse setor teria de ser  $1/1000$ , ou menos, para que se tornasse necessária qualquer contenção de produção. Portanto, não há equilíbrio de lucros em qualquer setor industrial que conte com um número muito grande de empresas. Quando, à medida que mais  $T$  (o preço mais alto) é provido, a taxa de crescimento dos ganhos do grupo forem  $1/F_i$  vezes tão grande quanto a taxa a que os custos totais de restrição de produção aumentam, uma empresa que almeje um aumento de lucros começará por

restringir sua produção, isto é, começará agindo de maneira coerente com os interesses do setor industrial como um todo. É o mesmo critério de comportamento grupal usado no caso mais genérico explicado anteriormente.

Essa análise de um determinado mercado é idêntica à de Cournot<sup>43</sup>. O que não é surpreendente, visto que a teoria de Cournot é em essência um caso especial de uma teoria mais geral sobre a relação entre os interesses de um membro de determinado grupo e os interesses do grupo como um todo. A teoria de Cournot pode ser encarada como um caso especial da análise aqui desenvolvida. A solução de Cournot leva portanto à conclusão de senso comum de que uma empresa agirá para manter alto o preço do produto que seu setor industrial vende somente quando o custo total de manter esse preço alto não for maior do que sua parte do ganho que o setor obterá com esse preço alto. A teoria de Cournot é, assim como a análise da ação grupal fora de um contexto de mercado, uma teoria que questiona quando seria do interesse de uma unidade individual de um grupo agir pelo interesse do grupo como um todo.

Há um ponto em que o caso de Cournot é mais simples do que a situação do grupo fora do contexto de mercado, principal objeto deste estudo. Quando um grupo visa a um benefício coletivo corriqueiro, ao invés de um preço mais alto através de uma contenção de produção, ele logo descobre, como se mostrou no parágrafo inicial desta parte, que a primeira unidade do benefício coletivo obtida será mais cara em si do que algumas unidades subsequentes do mesmo benefício. Isso se deve à morosidade e outras características técnicas dos benefícios coletivos e também ao fato de que algumas vezes pode ser necessário montar uma organização para obter o benefício coletivo. Isso chama a atenção para o fato de que há duas questões distintas que um indivíduo em um grupo fora do contexto de mercado deve considerar. Uma é se o ganho total que ele obterá com o provimento de determinada quantidade do benefício coletivo excederá o custo total dessa quantidade de benefício coletivo. A outra questão é a de saber que quantidade do benefício coletivo ele deverá prover, se alguma quantidade for provida, e a resposta depende, claro, da relação entre custos e ganhos marginais, mais do que totais.

Similarmente, há também duas questões distintas sobre o grupo como um todo que precisam ser respondidas. Não é suficiente saber se um grupo pequeno conseguirá prover-se de um benefício coletivo ou não. É também necessário determinar se a quantidade do benefício coletivo que o grupo irá obter, se obtiver

43. Augustin Cournot, *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, trad. am. Nathaniel T. Bacon, New York, Macmillan, 1897, especialmente o Cap. vii, pp. 79-90.



algum, tenderá a ser um "ótimo de Pareto" para o grupo como um todo. Ou seja: será ótimo o nível de ganho total com relação às necessidades do grupo como um todo? A quantidade ótima de um benefício coletivo para um grupo como um todo, se ele obtiver alguma quantidade, seria dada quando o ganho do grupo estivesse crescendo na mesma taxa que o custo do benefício coletivo, isto é, quando  $dV_g/dT = dC/dT$ . Dado que, como foi demonstrado acima, cada indivíduo do grupo teria um incentivo para se prover mais do benefício coletivo até  $F_i(dV_g/dT = dC/dT)$ , e dado que  $\sum F_i = 1$ , poderia parecer à primeira vista que a soma do que os indivíduos, agindo independentemente, proveriam iria bater com o ponto ótimo para o grupo. Pareceria também que, assim, cada indivíduo do grupo estaria arcando com uma fração,  $F_i$ , do ônus total, de maneira que o custo do provimento do benefício coletivo estaria sendo compartilhado de maneira "correta", no sentido de que seria compartilhado na mesma proporção que os benefícios.

Mas não é o que acontece. Geralmente, a quantidade de benefício coletivo provida será surpreendentemente subótima, e a partilha do ônus será surpreendentemente arbitrária. Isso ocorre porque a quantidade  $x$  de benefício coletivo que cada indivíduo obtém para si irá também automaticamente para os outros. Faz parte da mesma definição de benefício coletivo que um membro não pode excluir os outros membros do grupo das vantagens trazidas pela quantidade  $x$  de benefício público de que ele se proveu<sup>44</sup>. Isso significa que ninguém no grupo terá um incentivo independente para prover qualquer quantidade do benefício coletivo uma vez que a quantidade que seria adquirida pelo indivíduo com o maior  $F_i$  do grupo já estivesse disponível. Isso sugere que, assim como há uma tendência a que os grupos grandes não consigam prover-se de quantidade alguma de benefício coletivo, há nos grupos pequenos uma tendência a um provimento do benefício coletivo abaixo do nível ótimo para o grupo como um todo. Essa subotimidade será tanto mais grave quanto menor for o  $F_i$  do "maior" indivíduo do grupo. Já que quanto maior o número de membros do grupo, no mais não havendo diferenças, menores serão as  $F_i$ , segue-se que quanto mais indivíduos houver no grupo, mais grave será a subotimidade. Fica claro, portanto, que os

44. No resto desta parte será conveniente e útil supor que todos os membros do grupo recebem a mesma quantidade do benefício público. Na verdade, é isso que ocorre sempre que o benefício coletivo é um "benefício público puro", no sentido da definição de Samuelson. Essa suposição é, contudo, mais rigorosa do que o usualmente necessário. Um benefício público pode ser consumido em quantidades desiguais por indivíduos distintos e, ainda assim, ser totalmente um benefício público, no sentido de que seu consumo por um indivíduo de forma alguma diminui a quantidade disponível para os outros. É, mesmo quando o consumo extra por um indivíduo acarreta reduções marginais na quantidade disponível para os outros, as conclusões qualitativas de que haverá subotimidade e partilha desproporcional de ônus continuam válidas.

grupos com mais membros geralmente desempenharão com menos eficiência do que os grupos com menos membros.

Não é suficiente, porém, considerar apenas o número de indivíduos ou unidades de um grupo, pois a  $F_i$  de qualquer membro dependerá não apenas de quanto membros há no grupo como também do "tamanho" ( $S_i$ ) de cada membro tomado individualmente, ou seja, a medida em que ele será beneficiado por um determinado nível de provimento do benefício coletivo. Um proprietário de vastas fazendas poupará mais com uma determinada redução de impostos sobre propriedades rurais do que o proprietário de apenas uma modesta casa de campo, e, no mais não havendo diferenças, terá um  $F_i$  maior<sup>45</sup>. Um grupo composto por membros de  $S_i$  desigual e, portanto,  $F_i$  desigual exibirá uma tendência menor à subotimidade (e terá mais probabilidade de prover-se de alguma quantidade de determinado benefício coletivo) do que um grupo, à parte essa característica, idêntico porém composto por membros de tamanho igual.

Considerando-se que ninguém tem incentivo para prover mais nenhuma quantidade do benefício coletivo uma vez que o membro com o maior  $F_i$  tenha obtido a quantidade que desejava, é também exato que em um grupo pequeno a partilha do ônus envolvido no provimento do benefício coletivo *não* será proporcional aos ganhos individuais trazidos pelo benefício coletivo para cada membro do grupo. O membro com o maior  $F_i$  arcará com uma parte desproporcional do ônus<sup>46</sup>.

45. As diferenças de tamanho também podem ter alguma importância em contextos de mercado. Uma grande empresa em um determinado mercado obterá uma fração maior do ganho total para o setor com qualquer preço mais alto do que uma empresa pequena e terá, portanto, maior incentivo para restringir a produção. Isso sugere que a competição de algumas poucas grandes empresas no meio de muitas pequenas, contrariamente a algumas opiniões, pode conduzir a uma má alocação de recursos. Para uma visão diferente desta questão, ver Willard D. Arant, "The Competition of the Few among the Many", *Quarterly Journal of Economics*, LXX, ago. 1956, pp. 327-345.

46. A discussão no texto é demasiado breve e simples para fazer total justiça até mesmo a algumas das situações reais mais comuns. Naquele que é talvez o caso mais comum, onde o benefício coletivo *não* é uma gratificação em dinheiro a cada membro de determinado grupo e não é algo que cada indivíduo do grupo possa vender por dinheiro, os indivíduos do grupo devem comparar o custo adicional de mais uma unidade do benefício coletivo com a "vantagem" adicional que lhes proporcionaria a aquisição dessa unidade. Eles não poderiam, como a argumentação do texto pressupõe, meramente comparar um custo em dinheiro com um retorno em dinheiro, e portanto as curvas de indiferença também seriam de ser usadas na análise. A taxa marginal de substituição seria afetada não somente pelo fato de que o desejo por unidades adicionais do benefício coletivo diminuiria quanto mais se consumisse do benefício mas também pelos "efeitos da renda". Os efeitos da renda levariam um membro que tivesse sacrificado uma quantidade desproporcional da sua renda para obter o benefício público a dar mais valor à sua renda do que daria se tivesse obtido o benefício coletivo gratuitamente de outros membros do grupo. Em sentido inverso, aqueles que não houvessem arcado com nenhuma parte dos custos do provimento do benefício coletivo de que estivessem desfrutando achariam suas rendas efetivas maiores, e, a menos que o benefício coletivo fosse um benefício inferior, esse ganho em renda

Portanto, no que concerne a pequenos grupos com interesses comuns, há uma tendência sistemática à "exploração"<sup>47</sup> do grande pelo pequeno!

O comportamento dos pequenos grupos interessados em benefícios coletivos pode algumas vezes ser bastante complexo – muito mais complexo do que os parágrafos precedentes poderiam sugerir<sup>48</sup>. Há alguns acertos institucionais e hipóteses comportamentais que nem sempre conduzem à subotimidade e desproporcionalidade que os parágrafos acima descreveram. Qualquer análise adequada da tendência a um provimento subótimo de benefícios coletivos e a uma partilha desproporcional dos ônus para consegui-los seria muito longa para caber confortavelmente neste estudo, que está preocupado acima de tudo com os grandes grupos e traz à baila os pequenos principalmente para fins de comparação e contraste. A questão dos grupos pequenos que almejam benefícios coletivos é de considerável importância tanto teórica quanto prática<sup>49</sup>, e não foi adequadamente

efetiva reforçaria sua demanda pelo benefício coletivo. Esses efeitos da renda tenderiam a impedir que o maior membro do grupo arcasse com *tudo* o ônus da obtenção do benefício coletivo (como arcaria no caso excessivamente simples considerado no texto). Sou grato a Richard Zeckhauser por ter chamado a minha atenção para a importância dos efeitos da renda nesse contexto.

47. As conotações morais da palavra *exploração* são infelizes neste caso. Nenhuma conclusão moral genérica pode se seguir de uma análise puramente lógica. Contudo, dado que a palavra *exploração* é habitualmente usada para descrever situações onde há uma desproporção entre os ganhos e os sacrifícios de diferentes pessoas, seria pedante usar outra palavra aqui.

48. Para começar, o raciocínio do texto pressupõe um comportamento independente e, portanto, despreza a interação estratégica ou barganha possível em grupos pequenos. Como o final deste capítulo mostrará, a interação estratégica é usualmente muito menos importante em grupos fora do contexto de mercado visando a um benefício coletivo do que entre grupos de empresas no mercado. E mesmo quando há barganha, frequentemente haverá uma disparidade de poder de barganha que conduzirá mais ou menos aos mesmos resultados descritos no texto. Quando um membro com um grande  $F_i$  barganha com um membro com um pequeno  $F_j$ , tudo o que ele pode fazer é ameaçar o membro menor dizendo algo como "se você não prover mais desse benefício coletivo, eu também provarei menos, e você ficará em uma situação pior do que aquela em que está agora". Mas, quando o membro grande restringe a sua aquisição do benefício público, ele sofre mais do que o membro menor, simplesmente porque seu  $F_i$  é maior. A ameaça do membro grande não tem, portanto, muitas condições de ser convincente. Outro fator que opera na mesma direção é que a quantidade máxima de obtenção de um benefício coletivo que uma barganha bem-sucedida pode extrair do pequeno membro é menor que a quantidade que uma barganha bem-sucedida pode extrair do grande membro. Isso significa que mesmo com uma barganha bem-sucedida o grande membro pode não ganhar o suficiente para justificar os riscos ou outros custos da barganha, enquanto o pequeno membro, em contraste, achará que o ganho obtido com uma barganha bem-sucedida é grande em relação aos seus custos com essa barganha. O problema da barganha é obviamente mais complexo do que isso, mas, não obstante, está bastante claro que a barganha usualmente conduzirá aos mesmos resultados que as forças apostadas no texto.

49. A famosa "teoria do intercâmbio público voluntário" de Erik Lindahl pode ser, creio eu, útilmente aprimorada e ampliada com a ajuda da análise esboçada no texto. Devo agradecer a Richard Musgrave por ter chamado a minha atenção para o fato de que a teoria de Lindahl e a abordagem utilizada neste estudo podem estar intimamente relacionadas. No entanto, Musgrave vê essa relação de uma maneira diferente da minha. Para análises da teoria de Lindahl, ver Richard Musgrave, "The Voluntary Exchange

tratada na literatura pertinente. Ela será, portanto, analisada com mais detalhe em artigos futuros. O "Sumário Não-técnico" desta parte apresentará alguns dos casos específicos em que essa abordagem de pequenos grupos e organizações pode ser utilizada para estudo.

As condições necessárias para que um ponto ótimo de provimento do benefício coletivo através da ação voluntária e independente dos membros de um grupo seja atingido podem, no entanto, ser estabelecidas de maneira muito simples. O custo marginal de unidades adicionais do benefício coletivo deve ser partilhado exatamente na mesma proporção que os ganhos adicionais. Somente se isso ocorrer cada membro achará que seus custos e ganhos individuais marginais se igualam, ao mesmo tempo que o custo marginal total iguala o ganho marginal total. Se os custos marginais forem partilhados de *qualquer* outra forma, a taxa de provimento do benefício coletivo será subótima<sup>50</sup>. Pode parecer à primeira vista que, se certos tipos de partilha de custos conduzem a níveis subótimos de provimento de um benefício coletivo, então outros tipos de partilha conduziram a um nível de obtenção superótimo desse benefício coletivo. Mas isso não é verdade. Em qualquer grupo no qual a participação for voluntária, o membro, ou membros, cuja parte do custo marginal exceder sua parte das vantagens adicionais parará de contribuir para a consecução do benefício coletivo antes que o ponto ótimo de obtenção do benefício coletivo para o grupo como

Theory of Public Economy", *Quarterly Journal of Economics*, LIII, fev. 1939, pp. 213-237; Leif Johansen, "Some Notes on the Lindahl Theory of Determination of Public Expenditures", *International Economic Review*, IV, set. 1963, pp. 346-358; e John G. Head, "Lindahl's Theory of the Budget", *Finanzarchiv*, XXIII, out. 1964, pp. 421-454.

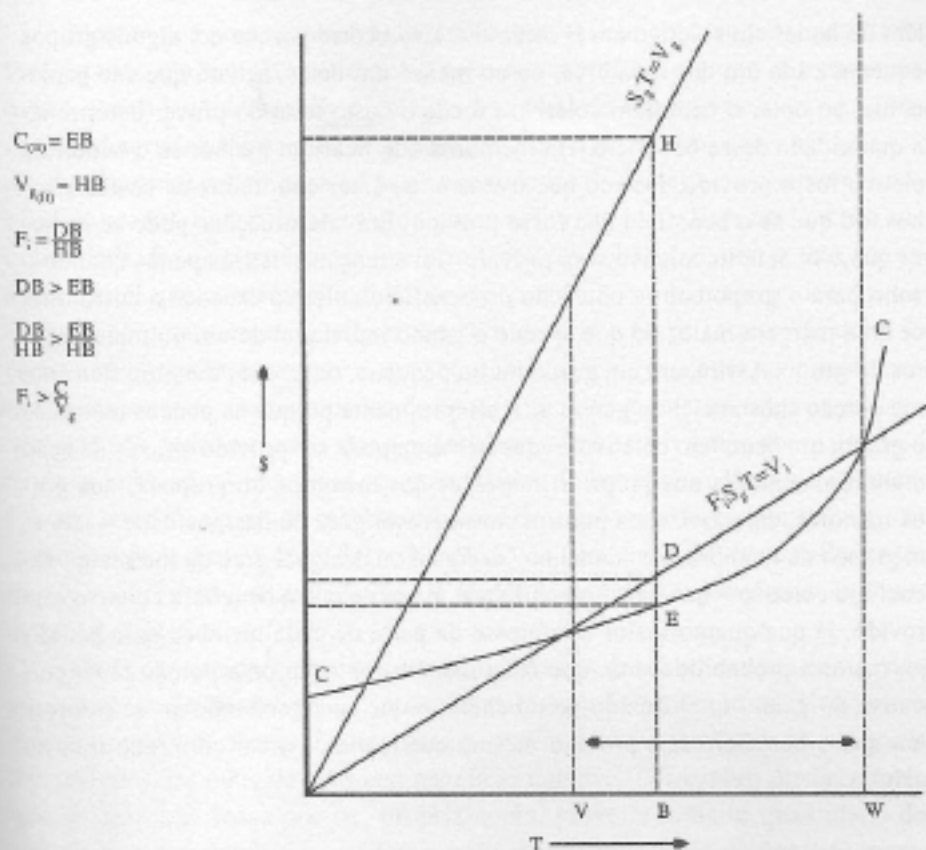
50. Esse ponto fica bem ilustrado por muitos contratos de arrendamento rurais, em que o proprietário da terra e o arrendatário geralmente partilham o produto da colheita em alguma proporção preestabelecida. A produção da fazenda pode, portanto, ser considerada um benefício público para o proprietário e para o arrendatário. Com frequência, o arrendatário provê todo o trabalho, maquinaria e fertilizantes, e o proprietário arca com a manutenção de todas as edificações, o sistema de drenagem, os canais de irrigação etc. Como alguns economistas agrônomos já ressaltaram, esse tipo de acordo é ineficiente, porque o arrendatário irá colocar trabalho, maquinaria e fertilizantes somente até o ponto em que o custo marginal desses fatores do processo de produção igualar o retorno marginal de sua parte da colheita. Similarmente, o proprietário proverá uma quantidade subótima dos fatores que lhe cabem. A única maneira de evitar esse provimento subótimo de ambas as partes seria um contrato de arrendamento em que proprietário e arrendatário partilhassem os custos de cada um dos fatores (variáveis) do processo de produção na mesma proporção em que partilhariam a produção. Talvez essa ineficiência intrínseca da maioria dos contratos de arrendamento ajude a explicar o fato de que em muitas áreas onde os fazendeiros não são donos da terra que trabalham seja necessária uma reforma agrária para incrementar a eficiência agrícola. Ver Earl O. Heady & E. W. Kehrberg, *Effect of Share and Cash Renting on Farming Efficiency*, Iowa, Agricultural Experiment Station Bulletin, 386, e Earl O. Heady, *Economics of Agricultural Production and Resource Use*, New York, Prentice-Hall, 1952, especialmente pp. 592 e 620.

um todo tenha sido atingido. E não há nenhum esquema de partilha de custos concebível em que algum membro não tenha um custo marginal maior do que sua parte do ganho marginal total, exceto o esquema em que todos os membros do grupo partilham dos custos marginais exatamente na mesma proporção em que partilham das vantagens adicionais<sup>51</sup>.

Embora haja uma tendência a que mesmo os menores grupos provejam quantidades subótimas de um benefício coletivo (a menos que eles façam uma partilha de custos marginais do tipo acima descrito), o ponto mais importante a ter em mente é que alguns grupos adequadamente pequenos podem obter uma determinada quantidade de um benefício coletivo através da ação voluntária e racional de um ou mais de seus membros. Nisso eles se diferenciam dos grupos realmente grandes. Há dois fatores a considerar para determinar se há alguma possibilidade de que um dado grupo se proveja voluntariamente um benefício coletivo. Primeiro, é preciso descobrir a quantidade ótima do benefício coletivo que cada indivíduo precisará adquirir, se ele for adquirir alguma quantidade. Ela é dada quando  $F_i(dV_i/dT) = dC/dT$ <sup>52</sup>. Em segundo lugar, é preciso saber se algum membro (ou membros) do grupo achará, nesse ponto ótimo individual, que o ganho obtido para o grupo com o benefício coletivo superou o custo total por uma margem maior do que superou o ganho desse mesmo membro tomado individualmente. Ou seja, se  $F_i > C/V_i$ . O raciocínio pode ser exposto ainda com mais simplicidade dizendo-se que, se em algum nível de aquisição do benefício

51. Um raciocínio semelhante poderia ser utilizado algumas vezes para ajudar a explicar a comum incidência de "decrepitude pública" no seio do "esplendor privado", isto é, um provimento subótimo de benefícios públicos. Tal raciocínio seria pertinente pelo menos naquelas situações em que gastos públicos supostamente "Pareto-otimizadas" beneficiam um grupo de pessoas menor do que o grupo que paga por esses gastos (via impostos). A observação de que os mesmos gastos públicos "Pareto-otimizadas" usualmente beneficiam grupos menores do que o grupo que paga por esses gastos me foi sugerida pelo proveitoso "The Structure of Government and Public Investment" de Julius Margolis, na *American Economic Review: Papers and Proceedings*, LIV, maio 1964, pp. 236-247. Veja-se também minha "Discussion" sobre o ensaio de Margolis (e outros) no mesmo número da *American Economic Review*, pp. 250-251, para uma sugestão de uma maneira como um modelo do tipo desenvolvido neste estado pode ser utilizado para explicar a abundância privada e a penúria pública. É interessante que John Head, *Finanzarchiv*, XXIII, pp. 453-454, e Lelf Johansen, *International Economic Review*, IV, p. 353, embora adotando pontos de partida diferentes dos meus e usando a abordagem de Lindahl, tenham ainda assim chegado a conclusões com relação a esse ponto que não diferem completamente das minhas. Para interessantes argumentações que apontam forças que poderiam levar a níveis superótimos de gastos governamentais, vejam-se dois outros artigos sobre o assunto na *American Economic Review* acima citada, a saber: James M. Buchanan, "Fiscal Institutions and Efficiency in Collective Outlay", pp. 227-235, e Roland N. McKean, "Divergencies between Individual and Total Costs within Government", pp. 243-249.

52. Se  $F_i$  não for uma constante, esse ponto ótimo individual é dado quando:  $F_i(dV_i/dT) + V_i(dF_i/dT) = dC/dT$ .



coletivo o ganho para o grupo excede o custo total por uma margem maior do que excede o ganho individual de algum membro, então pode-se presumir que o benefício coletivo será provido, porque nessas condições o ganho do indivíduo excederá o custo total do provimento do benefício coletivo para o grupo. Isso é ilustrado no gráfico acima, que mostra que um indivíduo presumivelmente ficará em melhor situação ao ter conseguido o benefício coletivo, quer ele tenha conseguido a quantidade  $V$  ou  $W$  ou qualquer uma entre as duas. Se qualquer quantidade do benefício coletivo entre  $V$  e  $W$  for obtida, mesmo que não seja a quantidade ótima para o indivíduo,  $F_1$ , excederá  $C/V_g$ .

*Sumário Não-técnico*

A parte técnica desta seção mostrou que certos grupos pequenos podem prover-se de benefícios coletivos sem recorrer à coerção ou a qualquer estímulo

além do benefício coletivo em si mesmo<sup>53</sup>. Isso ocorre porque em alguns grupos pequenos cada um dos membros, ou ao menos um deles, achará que seu ganho pessoal ao obter o benefício coletivo excede o custo total de prover determinada quantidade desse benefício. Há membros que ficariam melhor se o benefício coletivo fosse provido, mesmo que tivessem de arcar com todos os custos sozinhos, do que se o benefício não fosse provido. Em tais situações pode-se presumir que o benefício coletivo será provido. Tal situação existirá apenas quando o ganho para o grupo com a obtenção do benefício coletivo exceder o custo total por uma margem maior do que excede o ganho individual de um ou mais membros do grupo. Assim, em um grupo muito pequeno, onde cada membro fica com uma porção substancial do ganho total simplesmente porque há poucos membros no grupo, um benefício coletivo freqüentemente pode ser provido através da ação voluntária, centrada nos próprios interesses dos membros do grupo. É nos grupos menores, caracterizados por um considerável grau de desigualdade – isto é, em grupos de membros de “tamanho” desigual ou desigual grau de interesse pelo benefício coletivo – que há a probabilidade maior de que o benefício coletivo seja provido, já que quanto maior o interesse da parte de cada membro pelo benefício, maior a probabilidade de que cada membro obtenha uma porção tão significativa do ganho total trazido pelo benefício que saia ganhando ao se esforçar para que o benefício seja provido mesmo que tenha de arcar com todo o custo sozinho.

53. Tenho uma dívida para com o professor John Rawls, do Departamento de Filosofia da Universidade de Harvard, por me ter lembrado que o filósofo David Hume percebeu que os pequenos grupos podem satisfazer aos seus propósitos comuns mas os grandes não. O meiocínio de Hume, no entanto, é diferente do meu. Em *A Treatise of Human Nature*, London, J. M. Dent, 1952, II, p. 239, Hume escreveu: “Não há nenhuma qualidade da natureza humana que cause erros mais fatais na nossa conduta do que aquela que nos leva a preferir algo presente e imediato, o que quer que seja, a algo distante e remoto e nos faz desejar as coisas mais por sua situação do que por seu valor intrínseco. Dois vizinhos podem concordar em drenar uma pradaria que possuem em comum, pois é fácil para eles conhecerem as intenções um do outro e ambos percebem que a consequência imediata de um fracasso individual de sua parte seria o fracasso de todo o projeto. Mas seria muito difícil, na verdade impossível, que mil pessoas conseguissem chegar a um acordo em tal situação. E, sendo já difícil para elas concertar um plano tão complexo, ainda mais difícil lhes seria executá-lo, já que cada um buscaria um bom pretexto para livrar-se dos problemas e gastos e procuraria jogar toda a carga sobre os outros. A sociedade política remedeia facilmente essas inconveniências. Os magistrados encontram um interesse imediato aos interesses de qualquer parte considerável envolvida. Eles não precisam consultar senão a si próprios para concertar um esquema para a promoção desses interesses, e como a falha de qualquer peça individual na execução do projeto está relacionada, embora não imediatamente, com a falha do todo, eles evitam essa falha, porque não vêem nenhum interesse nela, nem imediato nem remoto. Assim, pontes são construídas, portos abertos, fortificações erguidas, canais escavados, frotas equipadas e exércitos disciplinados, por toda parte, sob a supervisão do governo, que, embora composto de homens sujeitos a todas as fraquezas humanas, se torna, por uma das melhores e mais sutis invenções imagináveis, uma composição que é de certa forma isenta de todas essas fraquezas”.

Mesmo nos grupos menores, contudo, o benefício coletivo geralmente não será provido em um nível ótimo. Ou seja, os membros do grupo não proverão toda a quantidade de benefício coletivo que seria de seu interesse comum prover. Só determinados acertos institucionais específicos darão aos membros individuais um incentivo para adquirir quantidades do benefício coletivo em um nível que satisfaria aos interesses do grupo como um todo. Essa tendência à subotimidade deve-se ao fato de que um benefício coletivo é, por definição, de natureza tal que os demais indivíduos do grupo não podem ser impedidos de consumi-lo uma vez que qualquer membro do grupo tenha se provido dele. E, se esse membro obtiver somente um pequeno retorno de qualquer novo gasto que tiver para obter mais quantidades do benefício coletivo, ele irá interromper sua aquisição do benefício antes que a quantidade ótima para o grupo como um todo tenha sido obtida. Além disso, as quantidades de benefício coletivo que determinado membro do grupo receber de graça de outros membros irão reduzir seu incentivo para prover mais desse benefício às suas próprias custas. Portanto, *quanto maior o grupo, mais longe ele ficará de atingir o ponto ótimo de provimento do benefício coletivo.*

Essa subotimidade ou ineficiência será menos grave em grupos compostos por membros de tamanhos, ou graus de interesse pelo benefício coletivo, muito diferentes entre si. Em grupos desse tipo, porém, há uma tendência a uma partilha arbitrária do ônus de prover o benefício coletivo. O membro maior, aquele que, mesmo que fosse por sua própria conta, proveria a maior quantidade do benefício arca com uma parte desproporcionalmente grande do ônus. O membro menor obtém por definição uma fração menor do ganho proporcionado por qualquer quantidade do benefício coletivo provida do que o membro maior e, portanto, tem menos incentivo para prover quantidades adicionais do benefício coletivo. E, sempre que o membro menor obtém sua porção de benefício coletivo gratuitamente do membro maior, ele tem mais do benefício do que teria adquirido por si próprio e não tem mais nenhum incentivo para obter novas quantidades do benefício coletivo às suas próprias custas. Em grupos pequenos com interesses comuns há, portanto, *uma surpreendente tendência à "exploração" do grande pelo pequeno.*

O argumento de que os grupos pequenos que se provêm de benefícios coletivos tendem a prover quantidades subótimas desses benefícios e que os custos de provê-los são partilhados de uma maneira desproporcional e arbitrária não se sustenta em todas as possibilidades lógicas. Alguns acertos institucionais ou operacionais podem conduzir a resultados diferentes. Esse é um tema que não pode ser analisado adequadamente em uma breve discussão. Por essa razão, e



porque o principal foco deste livro são os grandes grupos, muitas complexidades e peculiaridades comportamentais dos pequenos grupos foram omitidas neste estudo. No entanto, uma argumentação do tipo da recém-esboçada caberia perfeitamente em algumas importantes situações práticas e deve bastar para sugerir que uma análise mais detalhada do gênero da desenvolvida acima poderia ajudar a explicar a aparente tendência a que as grandes nações arquem com partes desproporcionais da carga nas organizações multinacionais, tais como a ONU e a OTAN, e poderia ajudar a explicar parte da popularidade do neutralismo entre as nações de menor porte. Tal análise também tenderia a explicar as contínuas queixas de que as organizações e alianças internacionais não recebem quantidades adequadas (ótimas) de recursos<sup>54</sup>. Poderia ainda sugerir que os governos municipais vizinhos em áreas metropolitanas que provêem benefícios coletivos (como estradas vicinais e melhorias na área educacional) que favorecem a população de dois ou mais municípios da região tendem a prover quantidades inadequadas desses serviços e que o município maior (como, por exemplo, a metrópole) arcaria com uma parte desproporcional dos custos de provê-los<sup>55</sup>. Uma análise do tipo da elaborada acima deveria, finalmente, contribuir para uma melhor compreensão do fenômeno da liderança de preços, particularmente as possíveis desvantagens de ser a maior empresa de um setor industrial.

Contudo, o ponto mais importante no que se refere aos grupos pequenos no presente contexto é que eles podem ser perfeitamente capazes de proverem-se de um benefício coletivo pura e simplesmente por causa da atração individual que o benefício tem para cada um de seus membros. Nisso os grupos pequenos diferem dos grandes. Quanto maior for o grupo, mais longe ele ficará de atingir o ponto ótimo de obtenção do benefício coletivo e menos provável será que ele aja para obter até mesmo uma quantidade mínima desse benefício. Em síntese, quanto maior for o grupo, menos ele promoverá seus interesses comuns.

54. Algumas complexidades comportamentais dos pequenos grupos são abordadas em Mancur Olson Jr. & Richard Zeckhauser, "An Economic Theory of Alliances", *Review of Economics and Statistics*, XLVIII, ago. 1966, pp. 266-279, e em "Collective Goods, Comparative Advantage, and Alliance Efficiency", em Roland McKean (org.), *Issues of Defense Economics: A Conference of the Universities-National Bureau-Committee for Economics Research*, New York, National Bureau of Economic Research, 1967, pp. 25-48.

55. Tenho uma dívida para com Alan Williams, da Universidade de York, Inglaterra, cujo estudo sobre governo municipal chamou a minha atenção para a importância desse tipo de problema de interação entre governos municipais.

*e. Grupos "Exclusivos" e "Inclusivos"*

O movimento de entrada e saída do grupo já não pode ser ignorado. Essa é uma questão importante, já que os setores industriais e os grupos inseridos no contexto de mercado diferem fundamentalmente dos grupos não inseridos nesse contexto nas suas atitudes relativas ao movimento de entrada e saída do grupo. Uma empresa de determinado setor industrial querará evitar que novas empresas venham compartilhar de seu mercado e desejará que o maior número possível das empresas já no setor saiam dele. Ela querará que o grupo de empresas de seu setor industrial se reduza até que sobre de preferência apenas uma empresa no setor: ela. Esse é o ideal do monopólio. Portanto, as empresas atuantes em um determinado mercado são competidoras ou rivais. Em grupos ou organizações não inseridas no contexto de mercado que visam a um benefício coletivo ocorre o oposto. Usualmente, quanto maior o número de membros disponíveis para partilhar os benefícios e os custos, melhor. Um aumento no tamanho do grupo não acarreta competição para ninguém e pode levar a custos mais baixos para aqueles que já estão no grupo. A veracidade desse ponto de vista fica evidente com a simples observação do cotidiano. Enquanto as empresas, inseridas no contexto de mercado, lamentam qualquer aumento na competição, as associações que lutam por benefícios coletivos em situações fora do contexto de mercado quase sempre dão as boas-vindas a novos membros. Na verdade, tais organizações algumas vezes até tentam tornar compulsória a afiliação a elas.

Por que existe essa diferença entre grupos inseridos no contexto de mercado e grupos não inseridos no contexto de mercado, grupos que as partes anteriores deste mesmo capítulo mostraram ter fortes semelhanças em outros aspectos? Se o homem de negócios atuante no mercado e o membro de uma organização lobística assemelham-se pelo fato de que ambos acham que os ganhos provenientes de qualquer esforço realizado para atingir as metas grupais irão favorecer principalmente a outros membros do grupo, então por que eles são tão diferentes no que se refere à maneira de encarar a questão da entrada e saída de membros do grupo? A resposta é que em uma situação de mercado o "benefício coletivo" – o preço mais alto – é de tal natureza que se uma empresa vender mais a esse preço as outras venderão menos, de maneira que, nesse caso, a quantidade de ganho que o benefício coletivo pode proporcionar ao grupo é fixa. Mas em situações fora do contexto de mercado a quantidade de ganho que o benefício coletivo pode proporcionar *não é* fixa. Apenas uma determinada quantidade de unidades de determinado produto pode ser vendida em um determinado mercado sem conduzir o preço a uma queda, mas qualquer número de pessoas pode

se afiliar a uma organização lobística sem reduzir necessariamente os ganhos para os demais membros<sup>56</sup>. Em uma situação de mercado, por via de regra, o que uma empresa obtém, outra não poderá obter. Essencialmente, em uma situação fora do contexto de mercado, o que alguém consome, outro também pode usufruir. Se uma empresa, em um contexto de mercado, prospera, ela se torna um rival mais preocupante. Mas, se um indivíduo em um grupo fora do contexto de mercado prospera, ele pode ter com isso um incentivo para pagar uma parte maior do custo de obtenção do benefício coletivo.

Por causa da quantidade fixa, e portanto limitada, de ganho que pode derivar do "benefício coletivo" (o preço mais alto) em uma situação de mercado — que leva os membros de um grupo inserido no contexto de mercado a tentarem reduzir o tamanho de seu grupo —, esse tipo de benefício coletivo será chamado aqui de "benefício coletivo exclusivo"<sup>57</sup>. E, pelo fato do provimento de os benefícios coletivos em situações fora do contexto de mercado, em contraste, se expandirem automaticamente quando o grupo se expande, esse tipo de benefício público será chamado aqui de "benefício coletivo inclusivo"<sup>58</sup>.

56. Em um clube social que confere *status* aos seus membros por ser um clube "exclusivo", o benefício coletivo em questão equivale a um preço supracompetitivo no contexto de mercado, e não a uma situação fora do contexto de mercado. Se "os 400 *top*" se tornassem os "4 000", os ganhos para os novos membros acarretariam perdas para os antigos membros, que teriam trocado uma associação de alto *status* social por outra apenas respeitável.
57. Esse emprego do conceito de benefício coletivo é, sem dúvida, excessivamente abrangente sob alguns aspectos, tendo em vista que o conceito de benefício coletivo não é necessário para uma análise de comportamento de mercado (*market behavior*). Outras teorias costumam ser mais adequadas para esse propósito. Mas é proveitoso neste contexto específico tratar um preço supracompetitivo como um tipo especial de benefício coletivo. É um recurso expositivo útil para trazer à tona paralelos e contrastes entre situações de mercado e situações fora do contexto de mercado no tocante às relações entre interesses individuais e ação grupal. Espero que nas páginas seguintes essa argumentação também lance alguma luz sobre a questão das organizações que têm funções tanto dentro quanto fora do mercado, e também sobre a questão da barganha dentro de grupos inseridos e não inseridos no contexto de mercado.
58. Há alguns paralelos interessantes entre meus conceitos de benefício coletivo "exclusivo" e "inclusivo" e alguns trabalhos recentes de outros economistas. Em primeiro lugar, há uma conexão entre esses conceitos e o artigo anteriormente citado de John Head, "Public Goods and Public Policy", *Public Finance*, XVII, pp. 197-219. Eu próprio não havia compreendido todas as implicações da minha discussão sobre benefícios coletivos exclusivos e inclusivos até ler o ensaio de Head. Como agora percebo, esses conceitos podem ser explicados nos termos da distinção que Head faz entre as duas características que definem o benefício público tradicional: a impossibilidade de exclusão e a partilhabilidade dos ganhos proporcionados pelo benefício. Meu benefício coletivo exclusivo é, portanto, um benefício de tal natureza que, ao menos dentro de um grupo determinado, a exclusão não é viável, mas é ao mesmo tempo um benefício que não tem nenhum tipo de partilhabilidade de ganhos, razão pela qual os membros do grupo desejam que os outros possam ser excluídos dele. No meu benefício coletivo inclusivo a exclusão também é inviável, ao menos dentro de um grupo determinado, mas, não obstante, esse tipo de benefício se caracteriza por pelo menos um considerável grau de partilhabilidade dos ganhos, e isso explica o fato de que membros adicionais possam desfrutar do benefício acarre-

Se um grupo se comportará de maneira exclusiva ou inclusiva dependerá, no entanto, da natureza do objetivo que o grupo tem em vista, e não de alguma característica do seu corpo de integrantes. Na verdade, o mesmo grupo de empresas ou indivíduos pode ser um grupo exclusivo em um determinado contexto e inclusivo em outro. As empresas de um determinado setor industrial poderiam ser um grupo exclusivo quando buscassem um preço mais alto para o produto de seu setor restringindo sua produção, mas seriam um grupo inclusivo, e angariariam todo o apoio possível, quando perseguissem uma redução de tributos, ou uma alíquota favorável, ou qualquer outra mudança na política do governo. A questão de que a exclusividade ou inclusividade de um grupo depende mais do objetivo envolvido do que de quaisquer características de seu corpo de membros é importante, já que muitas organizações operam tanto no mercado, para elevar os preços restringindo a produção, quanto no sistema político e social, para promover outros interesses comuns. Seria interessante, se o espaço o permitisse, estudar tais grupos com a ajuda dessa distinção entre benefícios coletivos exclusivos e inclusivos. A lógica dessa distinção sugere que tais grupos teriam atitudes ambivalentes com relação a novos membros. E na verdade assim é. Os sindicatos, por exemplo, às vezes clamam pela "solidariedade da classe trabalhadora" e pedem o estabelecimento fechado ao mesmo tempo que estipulam regras de aprendizagem que limitam a entrada de novos membros na "classe trabalhadora" em mercados de trabalho específicos. Na verdade, essa ambivalência é um fator fundamental com o qual qualquer análise adequada daquilo que os sindicatos pretendem maximizar deve lidar<sup>59</sup>.

tando pouca ou nenhuma redução do usufruto do mesmo para os membros antigos do grupo. Há, em segundo lugar, uma conexão entre minha diferenciação inclusivo/exclusivo e um ensaio de James M. Buchanan, "An Economic Theory of Clubs". O ensaio de Buchanan pressupõe que a exclusão é possível, mas que um certo grau (severamente limitado) de partilhabilidade de ganhos existe, e mostra que nessas hipóteses o número ótimo de usuários de um determinado benefício público costuma ser finito, varia de caso para caso e pode algumas vezes ser bastante pequeno. A abordagem de Buchanan e a minha se ligam no fato de que ambos indagamos como os interesses de um membro de determinado grupo que desfruta de um benefício coletivo seriam afetados pelo aumento ou diminuição no número de consumidores desse benefício. Ambos estivemos trabalhando nesse problema independentemente, e até pouquíssimo tempo atrás ignorando por completo o interesse um do outro por esse ponto em particular. Buchanan diz generosamente que eu devo ter feito essa pergunta antes que ele, mas ao passo que eu só toquei na questão por alto, apenas para facilitar e elucidar outros aspectos da minha argumentação, ele desenvolveu um modelo interessante e genérico que mostra a relevância dessa questão para um amplo âmbito de problemas de política governamental.

59. Há alguma incerteza a respeito daquilo que os sindicatos de fato maximizam. Algumas vezes se pensa que, na verdade, eles não maximizam índices salariais, já que salários mais altos reduzem a quantidade de força de trabalho demandada pelo empregador e conseqüentemente o número de membros do sindicato. Essa redução no número de sindicatários é, porém, contrária aos interesses institucionais do sindicato e prejudicial ao prestígio e poder dos líderes sindicais. Ainda assim alguns sindicatos, como

Mais uma diferença entre grupos exclusivos e inclusivos fica evidente quando há uma tentativa de ação formalmente organizada ou mesmo informalmente coordenada. Quando há esforço organizado ou coordenado em um grupo inclusivo, todos os que puderem ser persuadidos a colaborar serão incluídos nesse esforço<sup>60</sup>. Ainda assim (exceto em casos excepcionais isolados em que o benefício coletivo mal vale seu custo), *não* será essencial que cada indivíduo do grupo participe da organização ou acordo. Em essência isso se dá porque normalmente o não-participante não tira dos participantes os ganhos trazidos por um benefício coletivo inclusivo. Um benefício inclusivo é, por definição, de tal natureza que o ganho que um não-cooperador recebe não ocasiona perdas correspondentes àqueles que cooperam<sup>61</sup>.

o United Mine Workers, de fato conseguem aumentos nos índices salariais, até o ponto em que, como o próprio sindicato admitiu no caso do UMW, esse aumento começaria a reduzir o número de postos de trabalho no setor. Uma explicação possível é que os sindicatos almejam benefícios coletivos inclusivos do governo tanto quanto salários mais altos no mercado. Nessa condição extramercado, todo sindicato tem interesse em adquirir novos membros, tanto fora de "seu" próprio setor ou ofício quanto dentro dele. Salários mais altos não colocam obstáculos à expansão de um sindicato para outros setores industriais ou categorias profissionais. Na verdade, quanto maiores forem os índices salariais que um sindicato conseguir em qualquer mercado de trabalho, maior será o prestígio de seus líderes e maior o seu apelo para trabalhadores de outros mercados de trabalho, o que, portanto, facilita o crescimento do corpo de sindicatários fora do âmbito da clientela original do sindicato. Isso é algo que qualquer sindicato deve comemorar, porque o ajudará a cumprir suas funções políticas e lobísticas. É interessante que o CIO (Congress of Industrial Organizations) e o tentacular District 50 da United Mine Workers talvez se tenham deixado influenciar por John L. Lewis e pela UMW no sentido de procurarem se expandir nos momentos em que as taxas de contribuição sindical limitavam o emprego no setor da mineração de carvão. Sou grato a um dos meus antigos alunos, John Beard, por me estimular idênticas sobre esse ponto.

60. O interessante argumento de Riker em *The Theory of Political Coalitions*, de que haverá uma tendência a um mínimo de coalizões bem-sucedidas em muitos contextos políticos, de maneira alguma debilita a conclusão aqui de que os grupos inclusivos tendem a querer aumentar seu corpo de membros. Nem debilita nenhuma das conclusões deste livro, pois o argumento de Riker é relevante somente para situações em que a soma dos ganhos iguala a soma das perdas (*zero-sum*), e nenhuma situação desse tipo é analisada neste livro. Qualquer grupo que vise a um benefício coletivo inclusivo não estaria em uma situação em que a soma dos ganhos igualaria a soma das perdas, já que o ganho, por definição, aumenta em quantidade quanto mais membros se unirem ao grupo e quanto maiores quantidades do benefício coletivo forem providas. Mesmo os grupos que visam a benefícios coletivos exclusivos não se encaixam no modelo de Riker, pois embora a quantidade de um determinado produto que pode ser vendida a qualquer preço determinado seja fixa, o quanto o preço será aumentado e conseqüentemente o quanto o grupo ganhará são variáveis. É uma pena que o estimulante e útil livro de Riker aborde certos fenômenos, como as alianças militares, para os quais sua pressuposição de uma situação de *zero-sum* é bastante inadequada. Ver William H. Riker, *The Theory of Political Coalitions*, New Haven, Conn., Yale University Press, 1962.

61. Se o benefício coletivo fosse um "benefício público puro" no sentido da definição de Samuelson, o ganho do membro não-cooperante não somente não acarretaria uma perda correspondente para aqueles que cooperassem como não lhes causaria perdas de nenhum tipo ou quantidade. O conceito de benefício público puro parece ser, contudo, desnecessariamente rigoroso para os propósitos do presente

Quando um grupo visa a um benefício coletivo exclusivo através de um acordo ou organização entre as empresas no mercado – isto é, se há conluio explícito ou mesmo tácito no mercado –, a situação é muito diferente. Em tal caso, embora todos desejem que o número de empresas no setor industrial seja o menor possível, paradoxalmente quase sempre é essencial que haja cem por cento de participação dos que permanecerem no grupo. Em essência isso se dá porque nesse contexto mesmo um não-participante pode, por via de regra, tomar para si todos os ganhos trazidos pela ação das empresas conluídas. A menos que os custos da empresa não-participante subam demasiado rapidamente com o aumento da produção<sup>62</sup>, ela poderá expandir sua produção imediatamente para tirar vantagem dos preços altos conseguidos pela ação conluída, até que as empresas do conluio, supondo-se que elas continuem irresponsavelmente a manter o preço elevado, reduzam sua produção a zero, tudo para vantagem da empresa não-participante. A empresa não-participante pode privar as empresas conluídas de todos os ganhos resultantes de seu conluio, porque o ganho proveniente de qualquer preço supracompetitivo é fixo em quantidade. Portanto, o que quer que ela tome para si, as empresas do conluio perdem. Há então uma característica de “tudo ou nada” nos grupos exclusivos, no sentido de que, freqüentemente, se não houver cem por cento de participação não haverá conluio. Essa necessidade de cem por cento de participação tem os mesmos efeitos em um setor industrial que uma medida constitucional estabelecendo que todas as decisões devem ser unânimes tem sobre um sistema de votação. Sempre que é necessária uma participação unânime, um único membro do grupo que se recuse a entrar em

estudo. Com certeza, freqüentemente é verdadeiro que depois de um certo ponto o advento de novos membros reduz a quantidade disponível do benefício coletivo para os antigos membros do grupo, por mais sutil que seja essa redução. A argumentação do texto não requer, portanto, que os benefícios coletivos inclusivos sejam benefícios públicos puros. Quando um benefício coletivo inclusivo não for um benefício público puro, contudo, os membros do grupo que desfrutam do benefício não aceitarão um novo membro que não pague as devidas taxas contributivas. As taxas só serão adequadas se forem no mínimo equivalentes em valor à redução do consumo dos antigos membros do grupo ocasionada pela cota de consumo do novo membro. Enquanto continuar existindo um grau significativo de partilhabilidade dos ganhos proporcionados pelo benefício coletivo, no entanto, os ganhos para os novos membros excederão os pagamentos das taxas contributivas necessárias para garantir que os antigos membros sejam adequadamente compensados por qualquer redução em seu consumo. Dessa maneira, o grupo permanecerá sendo genuinamente “inclusivo”.

62. Se os custos marginais subissem de maneira muito íngreme, tirando conseqüentemente o incentivo de qualquer empresa para aumentar com muita intensidade sua produção em resposta ao preço mais alto, o fato de haver uma única empresa que se recusasse a fechar acordo com as demais para tentar obter vantagens com uma barganha não seria necessariamente fatal para as empresas conluídas. Mas, mesmo assim, uma empresa que recusasse os acordos seria, assim como, um obstáculo para o grupo, porque ela tenderia a ganhar mais do conluio do que qualquer empresa conluída, e tudo o que ela ganhasse as empresas do conluio perderiam.

acordo com a intenção de obter vantagens terá um extraordinário poder de barganha: ele poderá ter condições de requerer para si a maior parte dos ganhos decorrentes de qualquer ação grupal<sup>63</sup>. Além do mais, qualquer membro do grupo pode tentar fazer isso e exigir uma fatia maior do ganho grupal em troca do seu (indispensável) apoio. Esse incentivo à recusa de colaboração torna qualquer ação grupal menos promissora do que seria de outra forma. Também implica que cada membro tem um grande incentivo à barganha. Ele pode ganhar tudo com uma boa barganha ou perder tudo com uma ruim. Isso significa que é provável que ocorra muito mais barganha em qualquer situação em que seja indispensável cem por cento de participação do que em situações em que uma porcentagem menor de participação pode garantir suficiente suporte à ação grupal.

Segue-se que o relacionamento entre indivíduos em grupos inclusivos e exclusivos é bastante diferente, desde que os grupos sejam tão pequenos que a ação de um membro tenha um efeito perceptível sobre algum outro membro e que, portanto, os relacionamentos individuais tenham importância. As empresas integrantes de um grupo exclusivo querem tão poucas empresas no grupo quanto possível, e, portanto, cada uma olha com desconfiança para a outra, com medo de que tentem empurrá-la para fora do setor industrial. Cada empresa deve, antes de tomar qualquer iniciativa, ponderar se provocará uma "guerra de preços" ou uma "briga de foices". Isso significa que cada empresa integrante de um grupo exclusivo deve ser sensível com relação às outras empresas do grupo e considerar as reações que elas podem ter a qualquer ação sua. Ao mesmo tempo, qualquer ação grupal em um grupo exclusivo irá por via de regra requerer cem por cento de participação, de maneira que cada empresa em um setor industrial é não somente uma rival de todas as demais no setor mas, também, uma colaboradora indispensável para qualquer ação do conluio. Portanto, sempre que houver conluio, não importa quão tácito ele for, qualquer empresa do setor poderá considerar a possibilidade de barganhar ou de se recusar a entrar em acordo para tentar obter uma fatia maior dos ganhos do grupo. A empresa que melhor puder adivinhar que reação as outras terão a cada movimento seu levará uma considerável vantagem nessa barganha. Esse fato, aliado ao desejo geral de todas as empresas de manterem o número de empresas de seu setor industrial tão reduzido

63. Sobre as implicações do pré-requisito de unanimidade, ver o importante livro de James M. Buchanan & Gordon Tullock, *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1962, especialmente o Cap. VIII, pp. 96-116. Acredito que algumas complicações desse proveitoso e estimulante estudo poderiam ser esclarecidas com a ajuda de algumas das idéias desenvolvidas no presente trabalho; ver, por exemplo, minha resenha sobre o livro mencionado na *American Economic Review*, LII, dez. 1962, pp. 1217-1218.

quanto possível, deixa cada uma delas muito ansiosa com relação às reações das outras a cada ação sua. Em outras palavras, tanto o desejo de limitar o tamanho do grupo quanto a usual necessidade de cem por cento de participação em qualquer tipo de conluio aumentam a intensidade e complexidade das reações oligopolistas. A constatação de que os setores industriais com pequeno número de empresas se caracterizarão por uma interação oligopolista de reconhecida dependência mútua é obviamente familiar a todos os economistas.

Contudo, não é de compreensão geral o fato de que, por outro lado, em grupos inclusivos – mesmo nos pequenos – a barganha ou a interação estratégica são muito menos comuns e importantes. Isso se dá em parte porque no grupo inclusivo ninguém deseja eliminar ninguém do grupo. E também, em parte, porque normalmente não é requerido nada semelhante à participação unânime, de forma que não é tão provável que um indivíduo no grupo inclusivo se recuse a colaborar para tentar obter com esse estratagemma uma parte maior dos ganhos do grupo. Isso tende a reduzir a quantidade de barganha (e também torna a ação grupal mais promissora). Embora o problema seja extremamente complexo e ainda não existam algumas das ferramentas necessárias para determinar exatamente que quantidade de barganha ocorrerá em determinada situação, parece bastante provável que haja muito menos interação estratégica nos grupos inclusivos e que a hipótese da ação independente irá com frequência caracterizar os membros desses grupos com razoável fidelidade.

#### *f. Uma Taxionomia dos Grupos*

Sem dúvida pode haver também muitos casos de grupos inclusivos ou fora do contexto de mercado nos quais os membros levem em consideração as reações dos outros membros aos seus atos quando decidem que atitude tomar – isto é, casos em que há aquela interação estratégica entre os membros do grupo característica de setores industriais oligopolistas em que a dependência mútua é reconhecida. Pelo menos em grupos de um determinado tamanho, essa interação estratégica tende a ser relativamente importante. Referimo-nos ao âmbito de tamanho em que o grupo não é pequeno o bastante para que um indivíduo julgue vantajoso adquirir uma certa quantidade de benefício coletivo sozinho, mas é pequeno o bastante para que as tentativas ou falta de tentativas de cada membro para obter o benefício coletivo ocasione notáveis diferenças no bem-estar de alguns ou de todos os outros membros do grupo. Isso pode ser mais bem entendido supondo-se que um benefício coletivo inclusivo já esteja sendo provido em



um grupo dessas dimensões através de uma organização formal e depois perguntando-se o que aconteceria se um membro do grupo parasse de pagar sua parte do custo do benefício coletivo. Se, em uma organização razoavelmente pequena, uma pessoa em particular pára de pagar pelo benefício coletivo de que desfruta, os custos subirão perceptivelmente para cada um dos outros membros do grupo. Em consequência, eles poderão se recusar a continuar fazendo suas contribuições e o benefício coletivo poderá não ser mais provido. Contudo, talvez o primeiro indivíduo da cadeia se desse conta de que sua recusa em pagar algo pelo benefício coletivo poderia desencadear esse processo e de que ele ficaria em pior situação se o benefício coletivo não fosse mais provido do que se fosse provido e ele pagasse sua parte dos custos. Portanto, esse membro talvez mudasse de idéia e continuaria contribuindo para a obtenção do benefício coletivo. Talvez. Ou talvez não. Como em um oligopólio numa situação de mercado, o resultado é incerto. O membro racional de um grupo desse tipo enfrenta um problema estratégico, e embora a teoria dos jogos e outros tipos de análise possam ser muito úteis, no nível de abstração deste capítulo parece não haver atualmente nenhuma maneira de obter uma solução geral, válida e exata para essa questão<sup>64</sup>.

Qual será o âmbito dessa indeterminabilidade? Provavelmente, o benefício coletivo seria provido no caso de um pequeno grupo em que um membro ficasse com uma fração tão grande do ganho total que sua situação, se comparada à de ficar sem o benefício coletivo, melhoraria mesmo que ele tivesse de pagar sozinho todo o custo. No entanto, o resultado seria incerto no caso de um grupo em que nenhum membro ficasse com uma parte do ganho trazido pelo benefício co-

64. É interessante observar de passagem que o oligopólio no contexto de mercado é sob alguns aspectos análogo ao conchavo interpartidário na política. Se a "maioria" de que vários partidos necessita em uma Assembléia Legislativa for vista como um benefício coletivo — algo que um partido em particular não pode obter a menos que outros partidos também o desejem —, então o paralelo é bastante próximo. O custo que o congressista gostaria de evitar é a aprovação da lei desejada pelos congressistas dos outros partidos, porque se esses partidos ganham algo com a legislação deles, freqüentemente outros, incluindo os eleitores do congressista derrotado, perdem algo. Mas, a menos que esteja disposto a votar a favor da lei desejada pelos outros partidos, o congressista em questão não terá chances de conseguir que a lei que seu partido deseja seja aprovada. Assim, o que ele teria de fazer seria trabalhar uma coalizão com congressistas de outros partidos e tentar levá-los a votar pela lei que seu partido quer ver aprovada. Ele, por sua vez, procuraria lhes dar o mínimo possível em troca, insistindo para que moderassem suas exigências. Mas, dado que todo conchavador em potencial utiliza essa mesma estratégia, o resultado é imprevisível: os conchavos podem dar certo ou podem não dar. Todos os partidos ficarão em melhor situação se o recurso do conchavo for empregado do que se não for, mas, como cada partido lutará para obter as melhores barganhas políticas possíveis, o resultado final pode ser que nenhum acordo seja logrado. Isso é bastante similar à situação dos grupos oligopolistas, já que todos os membros do grupo desejam um preço mais alto e todos ganharão se restringirem sua produção para atingi-lo, mas eles podem não conseguir chegar a um acordo a respeito da partilha do mercado.

letivo grande o bastante para que tivesse interesse em prover o benefício se precisasse arcar com todo o custo sozinho, mas que, ainda assim, fosse um grupo no qual o indivíduo tivesse suficiente importância para que sua contribuição, ou falta de contribuição, para a consecução do objetivo grupal surtisse um efeito perceptível sobre os custos e ganhos de outros membros do grupo<sup>65</sup>. Por contraste, em um grande grupo no qual nenhuma contribuição individual faça uma diferença perceptível para o grupo como um todo, ou para o ônus ou ganho de qualquer membro do grupo tomado individualmente, é certo que o benefício coletivo *não* será provido a menos que haja coerção ou alguma indução externa que leve os membros do grande grupo a agirem em prol de seus interesses comuns<sup>66</sup>.

A última distinção – entre o grupo tão grande que acaba sendo definitivamente incapaz de prover-se de um benefício coletivo e o grupo de dimensões oligopolísticas que pode prover-se de um benefício coletivo – é particularmente importante. Ela depende de que dois ou mais membros quaisquer do grupo tenham ou não uma interdependência perceptível, isto é, se a contribuição ou falta de contribuição de determinado membro do grupo terá um efeito perceptível sobre o ônus ou o ganho de qualquer outro membro ou membros do grupo. Se um grupo terá ou não condições de se prover de um benefício coletivo sem coerção ou induções externas dependerá portanto, em um grau considerável, do número de indivíduos do grupo, já que quanto maior o grupo, menor a probabilidade de que a contribuição de qualquer membro seja perceptível. Não é, contudo, rigorosamente acurado dizer que depende só do número de indivíduos do grupo. A relação entre o tamanho do grupo e a importância de um membro tomado individualmente não pode ser definida com tanta simplicidade. Um grupo cujos

65. O resultado é claramente indeterminável quando  $F$ , é menor do que  $C/V_i$  em todos os pontos e o grupo não é tão grande a ponto de as ações de um membro não terem nenhum efeito perceptível.

66. Um crítico amigável me sugeriu que mesmo uma grande organização preexistente poderia continuar provendo um benefício coletivo se realizasse uma espécie de plebiscito entre seus membros, deixando claro que, se não houvesse um compromisso unânime ou quase unânime dos membros no sentido de contribuir para o provimento do benefício coletivo, esse benefício não seria mais provido. Esse argumento, se o entendi corretamente, é equivocado. Em tal situação, o indivíduo saberia que se os outros provessessem o benefício coletivo ele desfrutaria dos ganhos tanto se fizesse alguma contribuição quanto se não a fizesse. Não teria, portanto, nenhum incentivo para assumir um compromisso, a menos que fosse requerido um compromisso absolutamente unânime de todos os membros ou que por alguma outra razão o provimento ou não do benefício coletivo dependesse exclusivamente de seu compromisso. Mas, se a promessa de compromisso fosse exigida de todos os membros, ou se por alguma outra razão um membro pudesse decidir sozinho se o grupo obteria ou não o benefício coletivo, então um único membro poderia privar de grandes ganhos todos os outros membros do grupo. Ele estaria em posição de poder barganhar em troca de propinas. Mas, visto que quaisquer outros membros do grupo poderiam empregar a mesma estratégia e ganhar tanto quanto ele, não haveria, nesse caso, nenhuma probabilidade de que o benefício coletivo fosse provido. Ver novamente Buchanan & Tullock, *op. cit.*, pp. 96-116.

membros têm graus muito desiguais de interesse por um benefício coletivo e que visa a um benefício que é (em algum nível de provimento) extremamente compensador com relação ao seu custo terá mais condições de prover-se do benefício coletivo do que outros grupos com o mesmo número de membros, mas sem essas características. O mesmo padrão prevalece em um contexto de mercado, onde o número de empresas que um setor industrial oligopolista pode aglutinar sem deixar de ser um oligopólio (e preservando, portanto, a possibilidade de obter lucros supracompetitivos) varia um pouco de caso para caso. A chave para determinar se um grupo terá ou não capacidade de agir, sem coerção ou induções externas, pelo interesse grupal é (como deveria ser) a mesma para grupos inseridos no contexto de mercado e grupos não-inseridos: a resposta dependerá se os atos individuais de um ou mais membros do grupo são perceptíveis para qualquer outro membro do grupo<sup>67</sup>. Isso é claramente, mas não exclusivamente, uma função do número de membros do grupo.

Agora já é possível especificar quando será necessária ou uma coordenação informal ou uma organização para obter um benefício coletivo. O menor tipo de grupo – aquele em que um ou mais membros ficam com uma fração tão grande do ganho total que julgam valer a pena fazer com que o benefício coletivo seja provido mesmo que tenham de pagar o custo total sozinhos – pode se arranjar sem qualquer acordo grupal ou organização. Um acordo grupal pode ser acertado para distribuir mais amplamente os custos ou para determinar o nível desejado de provimento do benefício coletivo. Mas, sempre que haja um incentivo à ação unilateral e individual para obter o benefício coletivo, nem uma organização formal e nem sequer um acordo grupal informal serão indispensáveis para obtê-lo. Em qualquer grupo de dimensões maiores do que essas, porém, nenhum benefício coletivo poderá ser obtido sem algum acordo, coordenação ou organização grupal. No grupo intermediário ou no grupo de dimensões oligopolísticas,

67. A perceptibilidade das ações individuais de um membro de um grupo pode ser influenciada pela própria estrutura e arranjos institucionais do grupo. Um grupo previamente organizado, por exemplo, pode cuidar para que as contribuições ou a falta de contribuições de qualquer membro do grupo, assim como o efeito da conduta de cada membro sobre os custos e ganhos dos outros membros, sejam divulgadas, impedindo assim que o trabalho do grupo fosse arruinado por falta de informação. Portanto, defino a "perceptibilidade" em termos do grau de informação e dos arranjos institucionais que na verdade existem em qualquer grupo, em vez de presumir uma "perceptibilidade natural" não afetada por qualquer tipo de divulgação de informação ou outros acertos institucionais. Esse ponto, juntamente com muitos outros comentários valiosos, foi trazido à minha atenção pelo professor Jerome Rothenberg, que, no entanto, atribui muito mais importância a uma pressuposta capacidade grupal de criar uma "perceptibilidade artificial" do que a meu ver seria desejável. Não sei de nenhum exemplo prático de algum grupo ou organização que tenha feito algo além de melhorar a informação para enfatizar a perceptibilidade das ações de um indivíduo na luta por um benefício coletivo.

onde dois ou mais membros devem agir simultaneamente para que um benefício coletivo possa ser obtido, deve haver ao menos coordenação ou organização tácita. Quanto maior for o grupo, mais ele precisará de acordo e organização, e quanto maior o grupo, maior o número de membros que por via de regra terão de ser incluídos no acordo ou organização grupal. Pode não ser necessário que o grupo inteiro esteja organizado, já que uma subparte do grupo total pode ter condições de prover o benefício coletivo. No entanto, estabelecer um acordo ou organização grupal sempre tenderá a ser mais difícil quanto maior for o tamanho do grupo, porque quanto maior o grupo mais difícil será configurar e organizar até mesmo um subgrupo do grupo total. Além disso, os integrantes do subgrupo terão um incentivo para continuar barganhando com os outros membros até que a carga esteja esparsamente distribuída, aumentando assim os custos com barganhas. Em síntese, os custos de organização são uma função crescente do número de indivíduos no grupo. (Embora isso não signifique que os custos por pessoa tenham de aumentar quanto mais integrantes houver no grupo e, portanto, quanto maiores forem os custos totais de organização, já que sem dúvida há economia de escala em um processo organizacional.) Em certos casos, um grupo já estará previamente organizado para algum outro propósito, e então esses custos de organização já terão sido cobertos. Nesses casos, a capacidade de um grupo de prover-se de um benefício coletivo será explicada em parte pelos motivos que originalmente o levaram a se organizar e se manter. Isso chama novamente a atenção para os custos organizacionais e mostra que esses custos não podem ser deixados fora do modelo, exceto no caso do menor tipo de grupo, no qual a ação unilateral pode ser capaz de prover um benefício coletivo. Os custos organizacionais não devem ser confundidos com o tipo de custos analisados anteriormente. As funções de custo consideradas acima envolviam somente os custos-recurso diretos da obtenção de diversos níveis de provimento de um benefício coletivo. Quando não há uma organização preexistente, e quando os custos-recurso diretamente envolvidos na obtenção do benefício coletivo que o grupo deseja são maiores do que os custos com que cada indivíduo poderia arcar sozinho lucrativamente, será preciso assumir custos adicionais para configurar um acordo sobre a maneira como o ônus será repartido e para coordenar ou organizar a luta pela obtenção desse benefício coletivo. São os custos de comunicação entre os membros do grupo, os custos de qualquer barganha entre eles e os custos de criar, arregimentar e manter um organização grupal formal.

Um grupo não pode contar apenas com níveis infinitesimalmente pequenos de organização formal, nem mesmo de acordo grupal informal. Um grupo com um dado número de membros deve ter um certo nível mínimo de organiza-

ção ou acordo, se tiver de ter algum. Por isso, há significativos custos iniciais ou mínimos de organização para cada grupo. Qualquer grupo que tenha de se organizar para obter um benefício coletivo descobrirá que há um gasto organizacional mínimo que deve ser encarado, não importa quão pouco do benefício coletivo ele vá obter. Quanto maior o número de membros, maiores serão esses custos mínimos. Quando esse custo organizacional mínimo é somado aos outros custos iniciais ou mínimos de um benefício coletivo, que decorrem dos outros fatores técnicos mencionados anteriormente neste capítulo, fica evidente que o custo da primeira unidade de um benefício coletivo será bastante alto com relação ao custo de algumas unidades subsequentes. Não importa quão imensos sejam os ganhos proporcionados por um benefício coletivo: quanto mais altos forem os custos totais absolutos envolvidos na obtenção de qualquer quantidade desse benefício, menos provável será que até mesmo uma quantidade mínima desse benefício possa ser obtida sem coerção ou incentivos externos independentes.

Isso significa que temos agora três fatores independentes, porém cumulativos, que podem impedir os grandes grupos de promoverem seus próprios interesses. Primeiro, quanto maior o grupo, menor a fração do ganho total grupal que receberá cada membro que atue pelos interesses do grupo, menos adequada a recompensa a qualquer ação grupal, e mais longe ficará o grupo de atingir o ponto ótimo de obtenção do benefício coletivo, se é que obterá algum. Segundo, dado que quanto maior for o grupo, menor será a parte do ganho total que caberá a cada membro ou a qualquer pequeno subgrupo (sem exceção), menor será a probabilidade de que algum subgrupo — e muito menos algum membro sozinho — ganhe o suficiente com a obtenção do benefício coletivo para compensar os custos de prover até mesmo uma pequena quantidade do benefício. Em outras palavras, quanto maior for o grupo, menor será a probabilidade de interação oligopolística que poderia ajudar a obter o benefício coletivo. Terceiro, quanto maior for o número de membros do grupo, mais custosa será a organização e, portanto, mais alta será a barreira a ser saltada antes que alguma quantidade do benefício coletivo possa ser obtida. Por essas razões, quanto maior for o grupo mais longe ele ficará de atingir um ponto ótimo de provimento do benefício coletivo, e os grupos muito grandes normalmente não conseguirão se prover, na ausência de coerção ou incentivos independentes e externos, nem sequer de quantidades mínimas do benefício coletivo<sup>68</sup>.

68. Há um caso logicamente concebível, mas, sem dúvida, empiricamente irrelevante, em que um grupo grande poderia ser provido de uma quantidade muito pequena de um benefício coletivo sem coerção ou incentivos externos. Se um grupo muito pequeno desfrutasse de um benefício coletivo tão barato

Agora que todos os tamanhos de grupos foram considerados, é possível desenvolver a necessária classificação dos grupos. Em um artigo que era originalmente parte deste estudo, mas que foi publicado separadamente<sup>60</sup>, este autor e seu co-autor diziam que pode ser dado um sentido teórico preciso ao conceito de grupo ou setor industrial, que deveria ser usado, além do conceito de monopólio puro, no estudo da estrutura de mercado. Naquele artigo, a situação em que há somente uma empresa no setor industrial era chamada de monopólio puro. As situações em que as empresas são tão poucas que as ações de uma delas têm um efeito perceptível sobre qualquer outra empresa ou grupo de empresas era chamada de "oligopólio". É a situação em que nenhuma empresa tem um efeito perceptível sobre qualquer outra era chamada de "competição atomizada". A categoria "competição atomizada" subdividia-se em competição pura e competição monopolística dentro de um grande grupo, e a categoria "oligo-

que qualquer um dos seus membros se beneficiaria com sua obtenção mesmo que tivesse de pagar todo o custo sozinho, e se então milhões de pessoas entrassem no grupo mas o custo do benefício permanesse constante, o agora grande grupo poderia ser provido de uma pequena parte desse benefício coletivo. Isso porque neste exemplo hipotético os custos permaneceram inalterados e, portanto, aquele membro do início ainda tem incentivo para se esforçar para que o benefício coletivo seja provido. Mas, mesmo em um caso assim, ainda não seria completamente correto dizer que o grande grupo está agindo em proveito de seus interesses grupais, já que o nível de obtenção do benefício coletivo seria incrivelmente subótimo. O nível ótimo de provimento do benefício público subiria cada vez que um indivíduo entrasse no grupo, já que o custo unitário do benefício coletivo é hipoteticamente constante, enquanto o ganho proporcionado por cada unidade adicional do benefício aumenta cada vez que um novo membro entra no grupo. O provedor original já não teria nenhum incentivo para prover mais à medida que o grupo se expandisse, a menos que formasse uma organização para partilhar os custos com os outros membros deste (agora grande) grupo. Mas isso implicaria assumir os consideráveis custos de uma grande organização e não haveria um modo para que esses custos pudessem ser cobertos através da ação voluntária e racional dos membros do grupo. Portanto, se o ganho total proporcionado por um benefício coletivo excedesse seus custos por um milhar ou um milhão de vezes, seria logicamente possível que um grupo grande conseguisse prover-se de alguma quantidade do benefício coletivo, mas, em um caso assim, o nível de provimento do benefício seria apenas uma fração mínima do nível ótimo. Não é fácil imaginar exemplos práticos de grupos que se encaixariam nessa descrição, mas um exemplo possível é discutido na nota 94 do capítulo "A Teoria do 'Subproduto' e a Teoria do 'Interesse Especial'". Contudo, seria fácil eliminar até mesmo esses casos excepcionais simplesmente definindo *todos* os grupos que pudessem prover-se de alguma quantidade de um benefício coletivo como "grupos pequenos" (ou dando-lhes outros nomes) e colocando todos os grupos que não pudessem prover-se de um benefício coletivo em outra categoria. Mas essa via fácil deve ser rejeitada, pois tornaria esta parte da teoria tautológica e, portanto, imune a qualquer refutação. A argumentação aqui teve a intenção de desenvolver a (sem dúvida razoável) hipótese empírica de que os custos totais do benefício coletivo desejados por grandes grupos são grandes o bastante para exceder o valor da pequena fração do ganho total que um membro de um grande grupo obterá, de maneira que o indivíduo não proverá o benefício coletivo. Pode haver exceções a isso, como pode haver exceções a qualquer outra afirmação empírica, e portanto podem ocorrer situações em que grupos grandes conseguiriam prover-se de benefícios coletivos (quantidades mínimas, no máximo) através da ação voluntária e racional de um de seus membros.

<sup>60</sup> Olson & McFarland, nota 14.

pólio" também tinha duas subdivisões, conforme o produto fosse homogêneo ou diferenciado.

Para grupos inclusivos ou fora do contexto de mercado, as categorias têm de ser ligeiramente diferentes. A situação análoga ao monopólio puro (ou monopsonio puro) é obviamente aquela em que um único indivíduo, fora do contexto de mercado, visa a algum benefício não-coletivo, algum benefício sem economias ou deseconomias externas. No âmbito de tamanho correspondente ao oligopólio de grupos inseridos no mercado, há dois tipos diferentes de grupos fora do contexto de mercado: grupos "privilegiados" e grupos "intermediários". Um grupo "privilegiado" é um grupo em que cada um de seus membros, ou pelo menos um deles, tem um incentivo para se esforçar para que o benefício coletivo seja provido mesmo que ele tenha de arcar sozinho com todo o ônus. Em um grupo assim há uma pressuposição<sup>70</sup> de que o benefício coletivo será obtido e pode ser obtido sem nenhuma organização grupal ou coordenação de qualquer tipo.

Um grupo "intermediário" é um grupo em que nenhum membro obtém sozinho uma parte do ganho suficientemente grande para incentivá-lo a prover o benefício, mas que não tem tantos integrantes a ponto de um membro não perceber se outro está ou não ajudando a prover o benefício coletivo. Em tal grupo, um benefício coletivo pode ser obtido ou pode não ser, mas nenhum benefício coletivo jamais será obtido sem alguma coordenação ou organização grupal<sup>71</sup>. O grupo análogo à competição atomizada na situação fora do contexto de mercado é o grupo muito grande que aqui será chamado de grupo "latente". Ele se distingue pelo fato de que, se um membro ajudar ou não ajudar a prover o benefi-

70. É concebível que um grupo "privilegiado" possa não conseguir prover-se de um benefício coletivo, já que pode haver barganha dentro do grupo e essa barganha pode ser malsucedida. Imagine-se um grupo privilegiado em que cada membro do grupo obtivesse uma parcela tão grande do benefício coletivo que ele ficasse em melhor situação mesmo que tivesse de pagar sozinho o custo total de prover o benefício coletivo do que se o benefício coletivo não fosse provido. É ainda concebível que cada membro do grupo, sabendo que cada um dos outros também ficaria em melhor situação se provesse sozinho o benefício coletivo do que se nenhum benefício coletivo fosse obtido, se recusasse a contribuir para a obtenção do benefício. Todos poderiam se recusar a ajudar a prover o benefício coletivo na errônea suposição de que de qualquer maneira os outros o proveriam sem a sua ajuda. No entanto, não parece muito provável que todos os membros do grupo continuassem nesse erro permanentemente.

71. "O caráter da estrutura numericamente intermediária pode, portanto, ser explicado como uma mistura de ambas: cada uma das características tanto dos pequenos quanto dos grandes grupos aparece no grupo intermediário como um traço fragmentário, ora emergindo, ora desaparecendo ou se tornando latente. Assim, as estruturas intermediárias partilham objetivamente as características essenciais das estruturas menores e das maiores — parcial ou alternadamente. Isso explica a incerteza subjetiva no que se refere à decisão sobre a qual das duas categorias elas pertencem." Simmel, *Sociology of Georg Simmel*, pp. 116-117.

cio coletivo, nenhum outro membro será significativamente afetado e, portanto, nenhum terá razão para reagir. Assim, no grupo "latente" um indivíduo não pode, por definição, fazer uma contribuição perceptível a qualquer esforço grupal e, já que ninguém no grupo reagirá se ele não fizer nenhuma contribuição, ele não terá incentivo para contribuir. Portanto, os grupos grandes ou "latentes" não têm incentivo para agir para obter um benefício coletivo porque, por mais valioso que o benefício coletivo possa ser para o grupo como um todo, o indivíduo não tem nenhum incentivo para pagar taxas contributivas a nenhuma organização que trabalhe pelos interesses do grupo latente nem para arcar de qualquer outra maneira com nenhum dos custos da ação coletiva necessária.

Somente um *incentivo independente e "seletivo"* estimulará um indivíduo racional em um grupo latente a agir de maneira grupal. Em tais circunstâncias a ação grupal pode ser obtida somente através de um incentivo que opere, como o próprio benefício coletivo, sobre o grupo como um todo, mas de maneira *seletiva* com relação aos seus membros, e não de forma indiscriminada. O incentivo deve ser "seletivo" no sentido de que aqueles que não se unam à organização que trabalha pelos interesses do grupo ou não contribuam de outras maneiras para a promoção dos interesses do grupo possam ser tratados de forma diferente em relação àqueles que colaboram. Esses "incentivos seletivos" podem ser negativos ou positivos, ou seja, podem coagir com alguma punição aqueles que não arcarem com a parte dos custos da ação grupal que lhes foi alocada, ou podem ser estímulos positivos para aqueles que agirem pelos interesses do grupo<sup>72</sup>. Um grupo latente que tenha sido levado a agir pelos interesses grupais, seja por coerção dos membros, seja pelo estímulo de recompensas positivas a eles oferecidas, será chamado aqui de grupo latente "mobilizado"<sup>73</sup>. Os grandes grupos são, portanto, chamados de "latentes" porque têm um poder ou capacidade la-

72. *Coerção* é definida aqui como uma punição que deixa um indivíduo em uma curva de indiferença mais baixa do que ele teria ficado se tivesse arcado com a parte dos custos do benefício coletivo que lhe fora alocada e não tivesse sido coagido. Um estímulo positivo é definido como qualquer recompensa que deixa um indivíduo que paga a parte dos custos do benefício coletivo que lhe fora alocada e recebe a recompensa em uma curva de indiferença mais alta do que teria ficado se não tivesse arcado com nenhum dos custos do benefício e perdido a recompensa. Em outras palavras: os incentivos seletivos são definidos como sendo maiores em valor, em termos das preferências/vantagens de cada indivíduo, do que a parte dos custos do benefício coletivo para cada indivíduo. Sanções e estímulos de valor menor do que isso não são suficientes para mobilizar um grupo latente. A respeito de alguns dos problemas da diferenciação e definição de coerção e incentivos positivos, ver Alfred Kuhn, *The Study of Society: A Unified Approach*, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, Inc. & Dorsey Press, Inc., 1963, pp. 365-370.
73. Deutsch também usou o termo *mobilização* em um contexto algo semelhante, mas seu uso da palavra não é o mesmo. Ver Karl Deutsch, "Social Mobilization and Political Development," *American Political Science Review*, LV, set. 1961, pp. 493-514.



tente para a ação, mas esse poder potencial só se pode concretizar ou mobilizar com a ajuda de "incentivos seletivos".

As probabilidades de a ação grupal ocorrer são de fato distintas em cada uma das categorias recém-expostas. Em alguns casos, pode-se ter alguma expectativa de que o benefício coletivo ou público será provido. Em outros, pode-se ter certeza de que (a menos que haja incentivos seletivos) ele não será provido. E há ainda casos em que ele poderia tanto ser quanto não ser provido. De qualquer forma, o tamanho é um dos fatores determinantes para definir se é ou não possível que a busca racional e voluntária de um interesse individual gere comportamento grupal. Os grupos pequenos irão promover seus interesses comuns de um modo melhor do que os grandes.

A questão formulada no começo deste capítulo já pode ser respondida. Parece claro agora que os pequenos grupos são não apenas quantitativa mas também qualitativamente diferentes dos grandes grupos e que a existência de grandes associações não pode ser explicada pelos mesmos fatores que explicam a existência de pequenos grupos.

## TAMANHO DE GRUPO E COMPORTAMENTO GRUPAL

### *a. A Coesão e a Eficiência dos Grupos Pequenos*

A maior eficiência dos grupos relativamente pequenos – os grupos “privilegiados” e os “intermediários” – fica evidente tanto pela experiência e pela observação quanto pela teoria. Considere-se, por exemplo, uma reunião que envolva muitas pessoas, que por isso mesmo não conseguem tomar decisões rápidas ou suficientemente cautelosas. Todos gostariam que a reunião terminasse depressa, mas poucos estarão dispostos, se alguém estiver, a abrir mão de seus interesses para que isso ocorra. E, embora presumivelmente todos os participantes da reunião tenham um interesse em que sejam tomadas decisões seguras e confiáveis, com muita frequência isso não ocorre. Quando o número de participantes é grande, o participante típico tem consciência de que seus esforços individuais provavelmente não influenciarão muito no resultado final e de que ele será afetado da mesma maneira pelas decisões da reunião tanto se se aplicar muito quanto se se aplicar pouco no estudo do assunto em pauta. Assim, o participante típico pode não se dar ao trabalho de estudar tão cuidadosamente o assunto da reunião quanto o estudaria se pudesse tomar as decisões sozinho. As decisões da reunião são, portanto, benefícios públicos para os que dela participam (e talvez também para outras pessoas), e a contribuição de cada participante para a obtenção ou melhoria desses benefícios públicos diminuirá quanto maior for o número de participantes da reunião. É por essas razões, entre outras, que

as organizações recorrem com tanta freqüência ao pequeno grupo: comitês, subcomitês e pequenos grupos de liderança são criados – e, uma vez criados, eles tendem a desempenhar um papel crucial.

Essa observação é corroborada por alguns interessantes resultados de pesquisas. John James, entre outros, realizou um trabalho empírico sobre o assunto e obteve resultados que respaldam a teoria apresentada neste estudo – embora seu trabalho não tenha sido realizado com a intenção de comprovar nenhuma teoria semelhante. O professor James descobriu que em uma ampla variedade de instituições, públicas e privadas, nacionais e locais, os grupos e subgrupos “ativos” tendem a ser muito menores do que os grupos e subgrupos que não agem. Em um dos casos que ele estudou, o tamanho médio do grupo “ativo” era de 6,5 membros, ao passo que o tamanho médio dos grupos não ativos era de 14 membros. Esses subgrupos operavam em um grande estabelecimento bancário, cujo secretário proferiu espontaneamente a seguinte opinião pessoal: “Chegamos à conclusão”, escreveu ele, “de que os comitês devem ser pequenos quando se espera ação, e relativamente grandes quando se buscam pontos de vista, reações etc.”<sup>1</sup>. Ao que parece esse tipo de situação não se restringe ao ramo bancário. É amplamente sabido que no Congresso dos Estados Unidos e nas assembleias estaduais o poder reside em um notável grau – um grau que a muitos parece alarmante – nos comitês e subcomitês<sup>2</sup>. James constatou que os subcomitês do Senado dos Estados Unidos tinham em média, à época de sua pesquisa, 5,4 membros, os subcomitês da Casa 7,8, o governo estadual do Oregon 4,7 e o governo municipal de Eugene (Oregon) 5,3<sup>3</sup>. Em suma, os grupos que realmente fazem o trabalho são de fato grupos pequenos. Um outro estudo corrobora as descobertas de James: o professor A. Paul Hare, em experiências controladas com grupos de cinco e de doze garotos, constatou que o desempenho do grupo de cinco era em geral superior<sup>4</sup>. O sociólogo Georg Simmel declarou explicitamente que os grupos pequenos podem agir com mais decisão e utilizar seus recursos com mais eficiência do que os grupos grandes: “Os grupos pequenos e centripetamente organizados costumam reunir e empregar todas as suas energias, ao

1. John James, “A Preliminary Study of the Size Determinant in Small Group Interaction”, *American Sociological Review*, XVI, ago. 1951, pp. 474-477.
2. Bertram M. Gross, *The Legislative Struggle*. New York, McGraw-Hill, 1953, pp. 265-337; ver também Ernest S. Griffith, *Congress*, New York, New York University Press, 1951.
3. Para uma argumentação leve e bem-humorada, mas de qualquer maneira útil, sustentando que o comitê ou gabinete ideal deve ter somente cinco membros, ver C. Northcote Parkinson, *Parkinson's Law*, Boston, Houghton Mifflin, 1957, pp. 33-34.
4. A. Paul Hare, “A Study of Interaction and Consensus in Different Sized Groups”, *American Sociological Review*, XVII, jun. 1952, pp. 261-268.

passo que nos grupos grandes essas energias permanecem com muito mais frequência em estado potencial"<sup>5</sup>.

O fato de que a parceria ou sociedade pode ser uma forma institucional de trabalho viável quando o número de parceiros é pequeno, mas que é geralmente malsucedida quando o número de parceiros é muito grande, pode constituir mais uma ilustração das vantagens dos grupos pequenos. Quando uma parceria tem muitos membros, o parceiro individual nota que seu próprio esforço ou contribuição não afetará muito o desempenho grupal e espera obter sua parcela preestabelecida dos ganhos tanto se contribuir quanto se não contribuir com tudo o que poderia ter contribuído. Os ganhos de uma parceria em que cada parceiro obtém uma parte preestabelecida do retorno dos esforços grupais são um benefício coletivo para os membros da parceria, e quando o número de parceiros aumenta, o incentivo que cada um deles tem para trabalhar pelo sucesso da empreitada diminui. Essa é sem dúvida apenas uma das várias razões pelas quais as parcerias tendem a perdurar somente quando o número de parceiros é realmente pequeno, mas é uma razão que pode ter um peso decisivo em uma parceria grande<sup>6</sup>.

A autonomia da administração na grande sociedade anônima moderna, com seus milhares de acionistas, e a subordinação da administração na sociedade anônima pertencente a um pequeno número de acionistas também podem ilustrar as dificuldades específicas do grande grupo. O fato de que a administração tende a controlar a grande sociedade anônima e tem condições, por vezes, de promover seus próprios interesses às custas dos acionistas é surpreendente, tendo em vista que os acionistas comuns dispõem de poder legal para depor a administração se assim o desejarem – se ela estiver dirigindo a sociedade anônima parcial ou totalmente em prol dos interesses da diretoria –, e visto também que eles têm, como grupo, um incentivo para fazer isso. Por que, então, os acionistas não exercem seu poder? Eles não o fazem porque, em uma grande sociedade anônima com milhares de acionistas, qualquer esforço que o acionista típico fizer para depor a administração provavelmente será malsucedido. E mesmo que o acionista tivesse êxito, a maior parte dos retornos na forma de dividendos

<sup>5</sup> Georg Simmel, *The Sociology of George Simmel*, trad. am. Kurt H. Wolff, Glencoe, Ill., Free Press, 1950, p. 82. Em outra passagem Simmel diz que as sociedades socialistas – com o que ele parece querer se referir a grupos voluntários que partilham suas rendas conforme algum princípio igualitário – devem ser necessariamente pequenas. "Até o presente, os regimes socialistas ou quase-socialistas foram possíveis somente em grupos muito pequenos, e sempre falharam nos grandes" (p. 88).  
<sup>6</sup> O argumento apresentado não precisa aplicar-se a parceiros que se supõe sejam "parceiros adormecidos", isto é, que provêm somente capital. Nem leva em conta o fato de que em muitos casos cada parceiro é responsável pelas/sujeito a perdas de todo o grupo de parceiros.

e preços de ações mais altos iria para o resto dos acionistas, já que o acionista típico possui apenas uma ínfima porcentagem do enorme total das ações da sociedade. A renda da sociedade anônima é um benefício coletivo para os acionistas, e o acionista que possui apenas uma porcentagem mínima do total das ações, como qualquer membro de um grupo latente, não tem nenhum incentivo para trabalhar pelos interesses do grupo. Mais especificamente, ele não tem nenhum incentivo para desafiar a direção da empresa, por mais inepta ou corrupta que ela possa ser. (Este argumento, no entanto, não se aplica inteiramente ao acionista que quer para si próprio a posição e o dinheiro do diretor, pois nesse caso ele não está trabalhando por um benefício coletivo; é significativo que a maioria das tentativas de depor conselhos administrativos de sociedades anônimas sejam iniciadas por aqueles que querem apropriar-se da direção da empresa.) As sociedades anônimas com um pequeno número de acionistas, em contraste, são não apenas controladas *de jure* mas também *de facto* pelos acionistas, pois em tais casos se aplicam os conceitos de grupo privilegiado ou intermediário<sup>7</sup>.

Há também evidências históricas que sustentam a teoria aqui apresentada. George C. Homans, em uma das obras mais conhecidas das ciências sociais norte-americanas<sup>8</sup>, assinalou que o pequeno grupo tem demonstrado muito mais durabilidade ao longo da história que o grande grupo:

No nível do [...] pequeno grupo, isto é, no nível de uma unidade social (não importando o nome que lhe dermos) em que cada um de seus membros pode conhecer diretamente todos os outros, a sociedade humana, ao longo de muitos milênios a mais do que aqueles que a história escrita registra, conseguiu se manter coesa [...] Esses grupos têm tendido a produzir um excedente dos benefícios que caracterizam uma organização bem-sucedida.

[...] o Egito antigo e a Mesopotâmia eram civilizações. Assim como a Índia e a China clássicas. E a civilização greco-romana e também a nossa civilização ocidental, que proveio da cristandade medieval [...]

O fato estarrecedor é que, depois de florescer por um certo período, todas as civilizações, exceto uma, se esboroaram [...] as organizações formais que articulavam o todo social se despedaçaram [...] boa parte da tecnologia foi até mesmo perdida por falta da cooperação em grande escala necessária para colocá-la em prática [...] a civilização mergulhou aos poucos em uma Idade das Trevas, em uma situação muito semelhante àquela a partir da qual ela iniciara seu caminho ascendente, situação na qual a hostilidade mútua entre os pequenos grupos é a própria condição para a coesão interna de cada um deles [...] A socie-

7. Ver Adolph A. Berle Jr. & Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, Macmillan, 1932; J. A. Livingston, *The American Stockholder*, New York, Collier Books, 1963; P. Sargent Florence, *Ownership, Control and Success of Large Companies*, London, Sweet & Maxwell, 1961; William Mennell, *Takeover*, London, Lawrence & Wishart, 1962.

8. George C. Homans, *The Human Group*, New York, Harcourt, Brace, 1950.

dade pode portanto afundar até esse ponto, mas aparentemente não mais abaixo [...] Pode-se ler essa triste narrativa, contada com eloquência, nas obras de todos os historiadores da civilização, de Spengler a Toynbee. A única civilização que não se despedaçou totalmente é a nossa civilização ocidental, e nos sentimos desesperadamente ansiosos com relação isso.

[Mas] No nível da tribo ou do grupo, a sociedade sempre conseguiu se manter coesa<sup>9</sup>.

A afirmação de Homans de que os grupos menores são os mais duráveis é bastante convincente e com certeza reforça a teoria desenvolvida aqui. Mas a que ele tira desses fatos históricos não é totalmente compatível com a abordagem do presente estudo. Seu livro se centra na seguinte idéia: "Vamos expor o nosso argumento ainda uma última vez: no nível do pequeno grupo, a sociedade sempre conseguiu coesão. Inferimos portanto que, para que a civilização se mantenha, ela deve reter [...] alguns traços do pequeno grupo"<sup>10</sup>. A conclusão de Homans depende da pressuposição de que as técnicas ou métodos do pequeno grupo são mais eficientes. Mas isso não é necessariamente verdadeiro. Os grupos pequenos, ou "privilegiados", estão em uma posição mais vantajosa já de saída, porque alguns ou todos os seus membros terão um incentivo para se esforçar a fim de que tudo corra bem. Isso não vale para o grande grupo. No grande grupo os incentivos que concernem ao grupo não concernem também automaticamente aos indivíduos do grupo. Portanto, não se segue que, pelo fato de o grupo pequeno ter sido historicamente mais eficiente, o grupo grande possa evitar o fracasso copiando os métodos do pequeno. O grupo "privilegiado" – e sob esse aspecto também o grupo intermediário – estão pura e simplesmente em uma posição mais vantajosa<sup>11</sup>.

### b. Problemas das Teorias Tradicionais

A opinião de Homans de que as lições dos grupos pequenos deveriam ser aplicadas aos grupos grandes tem muito em comum com a pressuposição na qual se baseia grande parte das pesquisas sobre grupos pequenos. Uma vasta quantidade de pesquisas sobre o pequeno grupo tem sido feita nos últimos anos, boa

<sup>9</sup> *Ibid.*, pp. 454-456. Ver também Neil W. Chamberlain, *General Theory of Economic Process*, New York, Harper, 1955, especialmente pp. 347-348, e Sherman Krupp, *Pattern in Organization Analysis*, Filadélfia, Chilton, 1961, pp. 118-139 e 171-176.

<sup>10</sup> Homans, *op. cit.*, p. 468.

<sup>11</sup> A diferença entre grupos latentes e grupos privilegiados ou intermediários é somente um dos vários fatores responsáveis pela instabilidade de muitos impérios e civilizações antigas. Eu mesmo apontei outros desses fatores em um livro ainda a ser publicado.

parte delas baseada na idéia de que seus (convenientes) resultados experimentais podem ser diretamente aplicados a grandes grupos meramente através de uma multiplicação desses resultados por um fator de escala<sup>12</sup>. Alguns psicólogos sociais, sociólogos e cientistas políticos presumem que o pequeno grupo é tão parecido com o grande em aspectos outros que não o tamanho que eles devem se comportar de acordo com leis mais ou menos similares. Mas, se é que as distinções traçadas aqui entre o grupo "privilegiado", o "intermediário" e o "latente" têm algum significado, essa pressuposição é incerta, ao menos em se tratando de grupos que tenham um interesse comum e coletivo. Porque o grupo pequeno e privilegiado pode contar com o fato de que suas necessidades coletivas provavelmente serão preenchidas de uma maneira ou de outra, e o grupo realmente pequeno (ou intermediário) tem uma boa chance de que a ação voluntária resolva seus problemas coletivos, ao passo que o grupo grande e latente não pode agir conforme seus interesses comuns desde que os membros do grupo sejam livres para promoverem seus interesses individuais.

As distinções desenvolvidas neste estudo sugerem também que a explicação tradicional das associações voluntárias apresentada no primeiro capítulo necessita de algumas emendas. A teoria tradicional enfatiza a (suposta) universalidade de participação em associações voluntárias nas sociedades modernas e explica os pequenos grupos e as grandes organizações à luz das mesmas causas. Em sua forma mais elaborada, a teoria tradicional afirma que a prevalência da participação na associação voluntária moderna se deve à "diferenciação estrutural" característica das sociedades em desenvolvimento — isto é, ao fato de que, à medida que os grupos pequenos e primários das sociedades primitivas declinaram ou se tornaram mais especializados, as funções que a miríade desses pequenos grupos costumava desempenhar foram sendo assumidas por grandes associações voluntárias. Mas, se devemos rejeitar a descabida noção de um "instinto grupal" universal, então como se dá o aliciamento de membros nessas grandes e novas associações voluntárias? Há reconhecidamente funções a serem desempenhadas pelas grandes associações à medida que os grupos pequenos e primários se tornam mais especializados ou declinam. E o desempenho dessas funções, sem dúvida, pode trazer ganhos para grande número de pessoas. Mas irão esses ganhos constituir para os indivíduos por eles favorecidos um incentivo à afiliação,

12. Kurt Lewin, *Field Theory in Social Change*, New York, Harper, 1951, pp. 163-164; Harold H. Kelley & John W. Thibaut, *The Social Psychology of Groups*, New York, John Wiley, 1959, pp. 6, 191-192; A. Paul Hare, "Study of Interaction and Consensus", *op. cit.*, pp. 261-268; Sidney Verba, *Small Groups and Political Behavior*, Princeton, N.J., Princeton University Press, 1961, pp. 4, 14, 99-109 e 245-248.

e ainda mais à criação de uma grande associação voluntária para desempenhar essas funções? A resposta é que, não importa quão vantajosas e benéficas possam ser as funções que se espera que as grandes associações desempenhem, não há nenhum incentivo à afiliação a tais associações para qualquer membro de um grupo latente<sup>13</sup>. Por mais importantes que essas funções possam ser, não há por que supor que um grupo latente conseguirá se organizar e agir no sentido de desempenhar essas funções. Já os pequenos grupos primários podem presumivelmente agir a fim de desempenhar funções vantajosas para si mesmos. A teoria tradicional das associações voluntárias equivoca-se ao supor de forma implícita que os grupos latentes agirão para cumprir propósitos funcionais da mesma maneira que os grupos pequenos o fariam. A existência dessas grandes organizações deve ser elucidada principalmente por fatores distintos daqueles que explicam a existência de grupos menores. Isso sugere que a teoria tradicional é incompleta e precisa ser modificada à luz das inter-relações lógicas explicadas no presente estudo. Essa controvérsia é fortalecida pelo fato de que a teoria tradicional das associações voluntárias não está em absoluto em harmonia com as evidências empíricas, que indicam que a participação em grandes organizações voluntárias é muito menor do que a teoria tradicional sugere<sup>14</sup>.

Há ainda outro sentido no qual a análise desenvolvida aqui pode ser usada para modificar a análise tradicional. Esse aspecto envolve a questão do consenso grupal. Nas discussões a respeito da coesão de grupos ou organizações, frequentemente se supõe (embora quase sempre de forma implícita) que o ponto crucial é o grau de consenso. Se houver muitos desacordos sérios, não haverá esforço coordenado e voluntário, mas se houver um alto grau de concordância a respeito do que se quer e da forma de obtê-lo é quase certo que haverá ação grupal eficiente<sup>15</sup>. Às vezes o grau de consenso é discutido como se fosse o *único* fator

13. Claro que não há aqui nenhuma insinuação de que todos os grupos possam necessariamente ser explicados à luz de seus interesses monetários ou materiais. A argumentação do presente trabalho não implica que os indivíduos tenham desejos apenas monetários ou materiais. Ver nota 17.

14. Mira Komarovsky, "The Voluntary Associations of Urban Dwellers", *American Sociological Review*, III, dez. 1946, pp. 686-698; Floyd Dotson, "Patterns of Voluntary Membership among Working Class Families", *American Sociological Review*, XVI, out. 1951, p. 687; John C. Scott Jr., "Membership and Participation in Voluntary Associations", *American Sociological Review*, XXII, jun. 1957, p. 315; e Murray Hausknecht, *The Joiners - A Sociological Description of Voluntary Association Membership in the United States*, Nova Iorque, Bedminster Press, 1962.

15. We Hare, "Study of Interaction and Consensus", *op. cit.*; Raymond Cattell, "Concepts and Methods in the Measurement of Group Syntality", em A. Paul Hare, Edward F. Borgatta & Robert F. Bales (orgs.), *Small Groups*, New York, Alfred A. Knopf, 1955; Leon Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Evanston, Ill., Row, Peterson, 1957; Leon Festinger, Stanley Schachter & Kurt Back, "The Operation of Group Standards", em Dorwin Cartwright & Alvin Zander (orgs.), *Group Dynamics*, Evanston, Ill., Row, Peterson, 1953; David B. Truman, *The Governmental Process*, New York, Alfred A. Knopf, 1958.



determinante de relevo no que se refere à ação ou coesão grupal. Claro que não resta dúvida de que uma falta de consenso é adversa a quaisquer perspectivas de ação e coesão grupal. Mas disso não se segue que um consenso perfeito, tanto no que se refere ao desejo pelo benefício coletivo quanto aos meios mais eficientes de obtê-lo, sempre trará a consecução do objetivo grupal. No caso de um grupo grande e latente, não haverá nenhuma tendência a que o grupo se organize para atingir seus objetivos através da ação voluntária e racional dos membros do grupo, mesmo que haja consenso perfeito. Na verdade, *este estudo parte da pressuposição de que há consenso perfeito*. Trata-se, sem dúvida, de uma pressuposição não-realista, dado que a perfeição de consenso, como de outras coisas, é na melhor das hipóteses muito rara. Mas os resultados obtidos à luz dessa pressuposição são, por isso mesmo, muito mais sólidos porque, se mesmo com consenso perfeito a ação racional e voluntária não habilita um grupo grande e latente a se organizar para atingir suas metas coletivas, então, *a fortiori*, essa conclusão deve se sustentar no mundo real, onde o consenso é geralmente incompleto e com freqüência está absolutamente ausente. É, portanto, muito importante distinguir entre os obstáculos à ação grupal que se devem a uma falta de consenso no grupo e os que se devem a uma falta de incentivos individuais.

### c. Incentivos Sociais e Comportamento Racional

Os incentivos econômicos não são, com certeza, os únicos incentivos possíveis. As pessoas algumas vezes sentem-se motivadas também por um desejo de prestígio, respeito, amizade e outros objetivos de fundo social e psicológico. Embora a expressão "*status socioeconômico*", usada com freqüência nas discussões sobre *status*, sugira que possa haver uma correlação entre posição econômica e posição social, não há dúvida de que as duas coisas são às vezes diferentes. A possibilidade de que, num caso em que não haja nenhum incentivo econômico para que um indivíduo contribua para a realização de um interesse grupal, possa haver contudo um incentivo social para que ele dê sua contribuição deve ser considerada. É óbvio que é uma possibilidade real. Se os membros de um pequeno grupo de pessoas que tivesse um interesse em um benefício coletivo fossem também amigos pessoais, ou pertencessem ao mesmo clube social, e alguns membros do grupo pusessem o ônus de prover esse benefício coletivo nas costas dos outros, eles poderiam, mesmo que ganhassem algo economicamente com esse tipo de conduta, perder socialmente com ela, e a perda social poderia pesar mais na balança do que o ganho econômico. Seus amigos

poderiam empregar a "pressão social" para levá-los a cumprir sua parte no processo de consecução da meta grupal, sob a ameaça de exclusão do clube social caso não a cumprissem. Esses recursos podem ser eficientes, já que a observação cotidiana mostra que a maioria das pessoas valoriza a companhia de seus amigos e colegas e zela pelo seu *status* social, prestígio pessoal e auto-estima.

A existência desses incentivos sociais à ação grupal, contudo, não contradiz nem debilita a análise desenvolvida neste estudo. Se faz algo, é fortalecê-la, *dado que status social e aceitação social são benefícios individuais, não-coletivos*. Sanções e recompensas sociais são "incentivos seletivos", isto é, são incentivos do tipo que pode ser utilizado para mobilizar um grupo latente. É da própria natureza dos incentivos sociais sua faculdade de distinguir entre os indivíduos: o indivíduo recalcitrante pode ser colocado no ostracismo, e o que colabora pode ser convidado para o centro do círculo privilegiado. Alguns estudiosos da teoria organizacional ressaltaram, com razão, que os incentivos sociais devem ser analisados de maneira muito semelhante aos incentivos monetários<sup>16</sup>. E há ainda outros tipos de incentivos que também podem ser analisados de maneira similar<sup>17</sup>.

16. Ver especialmente Chester I. Barnard, "The Economy of Incentives", em *The Functions of the Executive*, Cambridge, Harvard University Press, 1938, pp. 139-160, e, do mesmo autor, "Functions and Pathology of Status Systems in Formal Organizations", em *Organization and Management*, Cambridge, Harvard University Press, 1948, pp. 207-244; Peter B. Clark & James Q. Wilson, "Incentive Systems: A Theory of Organizations", *Administrative Science Quarterly*, VI, set. 1961, pp. 129-166; e Herbert A. Simon, *Administrative Behavior*, New York, Macmillan, 1957, especialmente pp. 115-117. Tenho uma dívida para com Edward C. Banfield por suas úteis sugestões a respeito de incentivos sociais e teoria organizacional.

17. Além dos incentivos monetários e sociais, há também incentivos eróticos, psicológicos, morais e muitos mais. Esses tipos de incentivos só podem levar um grupo latente a obter um benefício coletivo porque são ou podem ser usados como "incentivos seletivos", isto é, porque têm a faculdade de distinguir entre os indivíduos que apóiam a ação em prol do interesse comum e aqueles que não o fazem. Mesmo no caso em que as atitudes morais determinam se uma pessoa terá ou não uma conduta grupal, o fator crucial é que a reação moral funciona como um "incentivo seletivo". Se o sentimento de culpa ou a destruição da auto-estima que ocorre quando uma pessoa sente que abandonou seu código moral afetaria aqueles que contribuíram para a consecução de um benefício para o grupo tanto quanto os que não contribuíram, o código moral não poderia ajudar a mobilizar um grupo latente. Repetindo: as atitudes morais podem mobilizar um grupo latente somente na medida em que provêm incentivos seletivos. A adesão a um código moral que obriga aos sacrifícios necessários para obter um benefício coletivo *não* precisa necessariamente, portanto, contradizer nenhuma das análises deste estudo. Na verdade, esta análise expõe a necessidade de tal código moral ou de algum outro incentivo seletivo. Em nenhum ponto deste estudo, no entanto, nenhuma força moral ou incentivo desse tipo será utilizado para explicar qualquer um dos exemplos de ação grupal que serão estudados. Há três razões para isso. Primeiro, não é possível obter provas empíricas das motivações que se escondem por trás da ação de qualquer pessoa. Definitivamente não é possível dizer se determinado indivíduo agiu por motivações morais ou por outras razões em um caso específico. Basear-se em explicações morais poderia tornar a teoria impossível de ser testada. Segundo, nenhuma explicação desse tipo se faz necessária, dado que haverá suficientes explicações fundamentadas em outras bases para todo tipo de ação grupal que será

Em geral, a pressão social e os incentivos sociais funcionam somente em grupos de tamanho menor, em grupos pequenos o bastante para que cada membro possa ter um contato face a face com todos os demais. Embora em um setor industrial com apenas um punhado de empresas possa haver fortes ressentimentos contra o "trapaceiro" que reduz seus preços para aumentar suas vendas às custas do grupo, em um setor industrial perfeitamente competitivo geralmente não existe tal ressentimento. Na verdade, o empresário que consegue incrementar suas vendas e sua produção em um setor industrial perfeitamente competitivo geralmente é admirado e citado como um bom exemplo por seus competidores. Quem quer que tenha observado uma comunidade rural, por exemplo, sabe que o fazendeiro mais produtivo, que vende mais e que mais contribui para baixar os preços do setor, é geralmente o que tem o *status* mais alto. Há talvez duas razões para essa diferença de atitudes entre grupos grandes e pequenos. Primeiro, no grupo grande e latente cada membro é, por definição, tão pequeno em relação ao total que seus atos não contarão muito de um modo ou de outro. Portanto, pareceria algo sem sentido para um concorrente perfeito, ou para um membro de algum outro grupo latente, desprezar ou abusar de outro membro com um ato egoísta e antigrupal, porque sua ação não seria decisiva em nenhuma circunstância. Segundo, em qualquer grupo grande ninguém tem como conhecer todos os outros membros, e o grupo não será *ipso facto* um grupo de amigos. Assim, via de regra, um indivíduo não se verá afetado socialmente se não fizer os sacrifícios que lhe couberem em favor da realização das metas do seu grupo. Voltando ao caso do produtor rural, é evidente que um fazendeiro não tem como conhecer todos os outros fazendeiros que vendem o mesmo produto. Ele não acharia que o grupo social dentro do qual mede e exerce seu *status* teria muito a ver com o grupo com o qual ele partilha seu interesse pelo benefício coletivo. Portanto, não há por que supor que os incentivos sociais levariam os membros de um grupo latente a obter um benefício coletivo.

considerado. E, terceiro, a maioria dos grupos de pressão organizados trabalha explicitamente por ganhos para si, não por ganhos para outros grupos, e nesses casos seria pouco plausível atribuir a ação grupal a qualquer código moral. Os incentivos ou motivações morais para a ação grupal foram discutidos não para explicar algum exemplo específico de ação grupal, mas para mostrar que sua existência não tem por que contradizer a teoria oferecida aqui, e se em algo a afeta é no sentido de reforçá-la. Os incentivos eróticos e psicológicos, que podem ser importantes em grupos familiares e de amigos, poderiam ser analisados logicamente no âmbito de trabalho da presente teoria. Mas grupos "afetivos" como os familiares e de amigos podem ser estudados de maneira muito mais proveitosa com tipos completamente diferentes de teorias, já que a análise desenvolvida neste estado não enfoca muito esse tipo de grupo em particular. Sobre as características especiais dos grupos "afetivos", ver Verba (nota 12), pp. 6 e 142-184.

Há, contudo, um caso em que os incentivos sociais podem ser perfeitamente capazes de provocar a ação grupal em um grupo latente. É o caso do grupo "federativo": um grupo subdividido em uma série de pequenos grupos, cada um dos quais com suas razões para se unir aos outros em uma federação que represente o grande grupo como um todo. Se a organização central ou federativa prover algum serviço para as pequenas organizações constituintes, estas poderão ser induzidas a utilizar seus incentivos sociais para fazer com que os membros de cada pequeno grupo contribuam para a consecução das metas coletivas do todo grupal. Portanto, as organizações que empregam incentivos *sociais* seletivos para mobilizar um grupo latente interessado em um benefício coletivo têm de ser federações de grupos menores. O ponto mais importante, contudo, é que os incentivos sociais são importantes principalmente no pequeno grupo e só desempenham um papel de certa importância no grande grupo quando este é uma federação de grupos menores.

Os grupos pequenos o bastante para serem classificados como "privilegiados" e "intermediários" são, portanto, duas vezes abençoados: eles têm ao seu dispor não somente incentivos econômicos como, talvez, incentivos sociais que podem levar seus membros a trabalharem pela consecução de benefícios coletivos. O grupo grande e "latente", por outro lado, sempre tem um número de membros maior do que aquele que permitiria que eles se conhecessem uns aos outros, e não é provável (exceto quando se trata de um grupo formado por pequenos grupos federados) que ele possa se utilizar de pressões sociais que o ajudariam a satisfazer ao seu interesse por um benefício coletivo. Há, por certo, muitas evidências na história dos setores industriais perfeitamente competitivos dos Estados Unidos que confirmam esse ceticismo com relação às pressões sociais em grupos grandes. Se essa conclusão de que a força das pressões sociais varia enormemente entre grupos pequenos e grandes é válida, ela debilita ainda mais a teoria tradicional das organizações voluntárias<sup>18</sup>.

18. Há, contudo, outro tipo de pressão social que ocasionalmente pode ser eficaz. Trata-se da pressão social que é gerada em primeira instância não através de laços de amizade, mas através dos meios de comunicação de massa. Se os membros de um grupo latente forem de alguma maneira continuamente bombardeados com propaganda sobre o grande mérito de tentar satisfazer ao interesse comum em questão, talvez ao cabo de algum tempo possam se desenvolver pressões sociais não totalmente diferentes daquelas que podem ser geradas em um grupo em que todos os membros têm contato pessoal uns com os outros, e essas pressões sociais podem ajudar o grupo latente a obter o benefício coletivo desejado. Contudo, um grupo não tem como financiar uma campanha propagandística desse tipo se já não estiver organizado, e talvez ele não tenha como se organizar sem recorrer à propaganda. Portanto, essa forma de pressão social provavelmente não é, via de regra, suficiente em si mesma para habilitar um grupo a atingir suas metas coletivas. Parece improvável, por exemplo, que haja muitas perspectivas

Alguns críticos poderão objetar que, mesmo que a pressão social não exista no grupo grande ou latente, não se segue daí que o comportamento completamente egoísta ou maximizador de lucros, que o conceito de grupo latente parece pressupor, seja necessariamente significativo. Mesmo na ausência de pressões sociais, as pessoas podem agir de uma maneira desprendida. Mas essa crítica ao conceito de grupo latente não é pertinente, porque esse conceito *não* pressupõe necessariamente o comportamento egoísta e maximizador de lucros que os economistas costumam atribuir ao mercado. O conceito de grupo grande ou latente aqui oferecido se sustenta tanto se o comportamento de seus membros for egoísta quanto se for desprendido — desde que seja “racional”, no sentido estrito do termo. Mesmo que o membro de um grande grupo desprezasse por completo seus interesses pessoais, ainda assim ele não iria contribuir racionalmente para o provimento de nenhum benefício coletivo ou público, já que sua contribuição pessoal não seria perceptível. Um fazendeiro que colocasse os interesses dos outros fazendeiros acima dos seus próprios não iria necessariamente restringir sua produção para elevar os preços do produto de seu setor, pois ele saberia que esse sacrifício não teria um efeito perceptível para ninguém. Esse fazendeiro racional, por mais desprendido que fosse, não faria um sacrifício tão fútil e sem sentido. Ele procuraria exercer sua filantropia de maneira que o efeito fosse perceptível para alguém. Um comportamento desprendido que não tem efeito perceptível muitas vezes sequer é considerado digno de elogio. Um homem que tentasse conter uma inundação com um balde seria mais provavelmente considerado um louco ou um excêntrico do que um santo — mesmo por aqueles que estivesse tentando ajudar. Sem dúvida, é possível diminuir infinitesimalmente o nível de um rio transbordante com um balde, assim como é possível para um único fazendeiro elevar os preços limitando sua produção, mas em ambos os casos o efeito seria imperceptível, e aqueles que se sacrificam por melhorias imperceptíveis talvez não recebam sequer os elogios normalmente feitos ao comportamento generoso e desprendido.

Essa argumentação sobre grupos grande e latentes, por conseguinte, não implica necessariamente um comportamento centrado nos próprios interesses,

de sucesso em um programa que pretenda persuadir fazendeiros a promoverem seus interesses por meio de uma restrição voluntária de sua produção através de uma campanha propagandística, a menos que haja alguma fonte cativa de fundos para financiar tal campanha. Portanto, essa forma de pressão social gerada pelos meios de comunicação de massa não parece ter muita probabilidade de ser uma fonte importante e independente de esforço coordenado para a realização de um interesse comum. Além disso, como já foi assinalado, a Nação-Estado, com toda a lealdade emocional de que dispõe, não consegue se sustentar sem compulsão. Por conseguinte, não parece provável que grandes grupos privados possam se sustentar somente através da pressão social.

embora tal comportamento fosse absolutamente coerente com tais grupos<sup>19</sup>. O único requisito é que o comportamento dos indivíduos nos grandes grupos ou organizações do tipo aqui considerado seja racional, no sentido de que seus objetivos, sejam eles egoístas ou não-egoístas, serão perseguidos através de meios eficientes e adequados à sua consecução.

Os argumentos acima, teóricos e factuais, neste capítulo e no anterior, deveriam ao menos justificar o tratamento separado que os grupos grandes e pequenos recebem neste estudo. Esses argumentos não pretendem ser ataques a qualquer análise anterior de comportamento grupal, embora sugiram que algumas das explicações tradicionais sobre as grandes associações voluntárias podem precisar de mais elaboração. O principal requisito para se aceitar a linha de raciocínio básica deste estudo é concordar com a idéia de que os grupos grandes ou latentes *não* se organizarão para uma ação coordenada meramente pelo fato de que, como grupo, têm uma razão para fazê-lo, embora isso poderia ser verdadeiro no caso de grupos menores.

A maior parte do restante deste trabalho tratará das grandes organizações e tentará provar que a maioria das grandes organizações econômicas dos Estados Unidos têm precisado desenvolver instituições especiais para resolver os problemas, ligados à afiliação e participação de seus membros, suscitados pela larga escala de seus objetivos.

<sup>19</sup> As organizações com propósitos primariamente econômicos, como os sindicatos, as organizações rurais e outros tipos de grupos de pressão, normalmente afirmam que estão servindo aos interesses dos grupos que representam, e não que são acima de tudo organizações filantrópicas para ajudar outros grupos. Assim, seria surpreendente se a maioria dos membros desses "grupos de interesse" sempre desprezasse seus próprios interesses individuais. Um grupo de interesse essencialmente egoísta normalmente não atrairia membros completamente desprendidos. Portanto, o comportamento centrado nos próprios interesses pode de fato ser comum em organizações do tipo das analisadas aqui. Para argumentos inteligentes sustentando que a ação centrada nos próprios interesses é regra geral na política, ver James M. Buchanan & Gordon Tullock, *The Calculus of Consent*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1962, pp. 3-39. Ver também o interessante livro de Anthony Downs, *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper, 1957, pp. 3-35.