

Ética e Economia

António Castro Guerra

DT 3-97

Janeiro 1997

As análises, opiniões e conclusões expressas neste documento de trabalho são da exclusiva responsabilidade do seu autor e não reflectem necessariamente posições do Ministério da Economia.

Ética e Economia (*)

por

António Castro Guerra

Presidente do IAPMEI

(*) Comunicação apresentada no Seminário de Economia do Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia, Janeiro de 1997.

FICHA TÉCNICA

Título: Ética e Economia

Autor: António Castro Guerra

Editor: GEPE - Gabinete de Estudos e Prospectiva
Económica

Rua José Estêvão, 83-A, 1.º-Esq.

1150 Lisboa

Gep@mail.telepac.pt

Concepção gráfica: Deltagraphos - Design e Publicidade Lda.

Impressão e Acabamento: Grafema - Sociedade Gráfica, Lda.

Tiragem: 2 000 exemplares

Edição: Lisboa, Janeiro 1997

ISBN: 972-8170-19-x

Depósito legal: 108 060/97

Sumário

1. Introdução	7
2. Ética: algumas definições	8
3. Economia, duas origens: ética e engenharia	9
3.1. O homo oeconomicus	10
3.2. Dimensões éticas do mercado	11
4. Fundamentos éticos da economia do bem-estar	13
5. Nota final	15
6. Referências bibliográficas	16

1. Introdução

Por semelhança com as preocupações dos cientistas naturais — o estudo das leis da natureza — poderíamos supor que os economistas se restringem ou deveriam restringir-se a estudar as leis da economia, passando ao lado das questões éticas que a um tempo inspiram e se refletem no comportamento dos agentes económicos e emanam do próprio processo económico e, a outro, enformam a produção do pensamento científico. Wilbor sugere que a ética se cruza com a economia por três vias:

- *em primeiro lugar* os economistas têm valores éticos que influenciam a produção da ciência económica;
- *em segundo lugar*, os agentes económicos — consumidores, empresários, trabalhadores, etc. — têm valores éticos que modelam os seus comportamentos;
- *finalmente*, as instituições e as políticas económicas têm impactos diferenciados sobre as pessoas, daí decorrendo importantes avaliações económicas e éticas.

Sendo a economia uma ciência social, uma aproximação às questões éticas é de todo inevitável pelos teóricos da economia. Por isso, só por razões metodológicas e de avanço científico é “tolerável” a postura de neutralidade entre ciência económica e ética, advogada por alguns. A este propósito é comum *dividir a economia em três grandes áreas*:

- a economia *positiva* ou teoria económica;
- a economia *normativa* ou teoria do bem estar;
- a economia *prática* ou política económica.

A economia positiva preocupa-se com a questão de saber, “*o que é*”; a economia normativa, com o problema de “*o que deve ser*”; a política económica, com a trajectória de “*o que é*” para “*o que deve ser*”. É no domínio da economia positiva que é vislumbrável uma mitigada neutralidade ética; as duas outras áreas são intrinsecamente permeáveis a valores éticos.

Este ensaio é modesto no seu alcance. Visa apenas fixar o quadro de algumas relevantes interdependências teóricas entre economia e ética. Para o efeito, num primeiro momento, evidenciam-se algumas definições de ética. De seguida, referem-se as duas fontes de inspiração da ciência económica: a ética e a engenharia. Nesta sede evidencia-se a operacionalidade do conceito de *homo oeconomicus* e sua importância para a estruturação do pensamento e da praxis em economia e equacionam-se algumas dimensões éticas do mercado, como mecanismo fundamental de afectação de recursos em que o *homo oeconomicus* opera. Num terceiro momento referem-se os fundamentos éticos da economia do bem estar. Numa nota final extraem-se algumas conclusões alusivas à defesa do ponto de vista de que ética e eficiência podem não ser objectivos conflituais.

2. Ética: algumas definições

Partamos do conceito muito lato de ética que nos é dado pela International Encyclopedia of Social Sciences: “a ética trata de padrões de conduta entre pessoas em grupos sociais”. Dentro desta definição abrangente de ética cabem três diferentes níveis de abordagem das questões éticas:

- o estudo da origem e da dinâmica das normas éticas;
- a construção de sistemas filosóficos que servem de base a julgamentos éticos;
- os códigos morais.

Tal como na ciência económica, o primeiro tipo de estudo tem preocupações mais positivas. Os outros dois têm características analítico-normativas: o segundo tem como objectivo o desenho de sistemas gerais e consistentes dos quais a acção ética possa ser deduzida; o terceiro serve para apreciar comportamentos morais em situações concretas.

Por razões de complementariedade, as dimensões positivas da economia e da ética coexistem facilmente: importa aos economistas conhecer os conteúdos e as mudanças das crenças éticas, fortemente influenciadoras das motivações e comportamentos económicos; como a dinâmica económica deixa marcas indeléveis nas visões morais e éticas, é salutar para os estudiosos da dinâmica das normas éticas conhecê-la. É do lado das dimensões normativas da economia e da ética que as relações são mais complexas e a coexistência menos pacífica.

Sem ser exaustivo, apresentemos algumas classificações possíveis da ética normativa. Como sugere uma distinção *entre ética absoluta e ética não absoluta*. A primeira admite a existência de princípios definitivos e permanentes, universalmente válidos, a serem seguidos em todos os tempos e lugares. São de inspiração transcendental ou religiosa e, em contexto de mudança, são questionados por excesso de rigidez ou pelo carácter vago do seu conteúdo. A ética não absoluta pode ser de dois tipos: *a ética relativa e a*

ética pluralista, podendo haver relatividade no pluralismo ético.

Na ética relativa, que é funcional, as normas são códigos de conduta para a obtenção de certos objectivos — por exemplo falar verdade, com a preocupação de ter uma base de confiança para as relações sociais. Na medida em que os objectivos encerram valores susceptíveis de aceitação ética, a funcionalidade é circular e converge para a necessidade de normas com carácter absoluto, pelo menos no contexto cultural em que os objectivos são fixados. Nas abordagens pluralistas, reconhece-se a possibilidade de existência de diversos sistemas éticos em confronto, emanando de diferentes contextos culturais: deixa de fazer sentido falar do que é certo ou errado, bom ou mau. O consenso ético desejável decorre de um processo contínuo de busca de uma base de aceitação geral, podendo falar-se então de *ética discursiva* no sentido que lhe é dado por Habermas.

Por comparação com a ética absoluta, o relativismo e o pluralismo éticos se por um lado são flexíveis, por outro, abrem o caminho a conflitualidades e reduzem a força das normas éticas. Contudo, apesar da diversidade de contextos culturais, existe um certo número de princípios básicos comuns como sejam o altruísmo, a rejeição da força bruta, a justiça distributiva, etc.

No interior de sistemas éticos absolutos ou não absolutos, podemos falar em *valor éticos baseados em crenças ou convicções e em valores éticos de base consequencial*. No primeiro caso, estamos perante comportamentos que refletem sempre o comando da consciência, por mais exigente que ele seja. No segundo, a ética aprecia a bondade dos actos, com base nos seus efeitos. Podemos estabelecer também a distinção entre *ética individual e ética social*. Enquanto a ética individual tem a ver com a dimensão ética dos comportamentos individuais, a ética social preocupa-se com as qualidades éticas dos contextos sociais, suas instituições e decisões.

3. Economia, duas origens: ética e engenharia

É generalizadamente aceite que a ciência económica evoluiu inspirada em duas origens, a *ética* e a *engenharia*. Até ao sec. XIX, predominou a inspiração ética. De então para cá, o *mainstream economics* esbateu a presença e a importância desta fonte de inspiração.

Um dos sistemas ético-filosóficos que mais influenciou e continua a influenciar o pensamento económico é o *Utilitarismo*, cujas origens remetem ao século XVIII, tendo Jeremy Bentham como seu expoente. No século XIX, John Stuart Mill estendeu e modificou a herança de Bentham.

O Utilitarismo, na sua essência, é um sistema ético racional, relativo e consequencial, aplicável tanto às questões éticas vistas no plano individual como na perspectiva social. É relativo ou funcional, porque não remete para uma ideia absoluta de bem ou mal, antes julga a qualidade ética de uma acção, interrogando-se se serve o objectivo da maximização da felicidade humana. É consequencial, na medida em que a qualidade moral das acções depende da questão de saber em que medida ou grau a felicidade humana foi atingida. Saber se a felicidade humana aumentou ou não, é a essência do juízo de valor sobre a acção humana.

A ideia básica do utilitarismo é relativamente simples e plausível e penetrou há muito o pensamento económico. É certo que a economia não se preocupa com a felicidade humana, o prazer ou a dor, mas o Utilitarismo, ao estabelecer uma relação entre satisfação de necessidades e felicidade, confere instrumentalidade à economia para a atingir: o cálculo económico da utilidade revela uma grande aproximação ao cálculo ético do Utilitarismo. Nesta perspectiva o Utilitarismo, mais do que outro sistema ético, oferece um guia para as questões da ética social. As instituições e as políticas económicas podem ser observadas e julgadas com base nos princípios utilitaristas.

Os direitos e a justiça — distributiva ou não — são fenómenos éticos relevantes, mas o Utilitarismo não formula sobre eles juízos éticos. Na perspectiva do Utilitarismo, a felicidade humana é para ser maximizada, mas, como veremos mais tarde, revela-se impotente para definir regras sobre uma justa distribuição da felicidade.

A chamada *engineering approach*, que permitiu a cientificação da economia, teve o seu apogeu no sec. XIX, sob o avanço ocorrido nas ciências naturais, cuja dinâmica se transformou na força motora do capitalismo industrial. O sucesso das ciências naturais em geral e da física em particular, o crescimento dos mercados em importância e complexidade impuseram a necessidade da cientificação da economia, ou seja, a formalização dos seus aspectos técnicos, com o desenvolvimento da metodologia da economia positiva.

Nos escritos dos grandes economistas, ambas as fontes de inspirações da ciência económica estão presentes embora em doses diferentes. As questões éticas têm mais relevância nos escritos de Adam Smith, J. Stuart Mill e K. Marx, do que em Quesnay, Ricardo, Cournot ou Walras, mais interessados com a compreensão da logística e o *engineering* da economia. Curiosamente, a cientificação da economia deu o seu passo decisivo com Walras (sec. XIX), um engenheiro, que muito contribuiu para o esclarecimento dos problemas técnicos inerentes às relações económicas, em particular os respeitantes ao funcionamento dos mercados-teoria do *equilíbrio geral*.

Com a cientificação da economia, a teoria económica começou a ser vista como uma ciência positiva, cujo objecto é a análise e a explicação dos mecanismos do processo económico. O *mainstream economics* sugere que a economia tem que restringir-se a *cognitive statements* e, por mais importantes que sejam as questões éticas, defende que não fazem parte do programa de pesquisa dos economistas. Com efeito, a

metodologia da economia positiva não só afastou a análise normativa da economia, como ignorou muitas dimensões éticas inerentes ao comportamento humano. E, relativamente a estas, das que

foram consideradas para estudar comportamentos essenciais — as inerentes ao *homo oeconomicus* —, os economistas consideram-nos mais matéria de facto do que julgamentos normativos.

3.1. O homo oeconomicus

A metodologia da economia positiva parte de uma visão estilizada do homem — o *homo oeconomicus* —, a que associa uma hipótese básica em matéria de comportamento e motivação: o *homo oeconomicus* tem um comportamento racional de tipo *maximizing*. Sob a influência do Utilitarismo, o *homo oeconomicus* é definido como uma pessoa cujo objectivo é satisfazer as suas preferências subjectivas, exógenamente fixadas. Sensível à lei psicológica da utilidade marginal decrescente, dadas as restrições de tempo e de orçamento, um máximo de utilidade é obtido. Isto é, em condições de informação perfeita, dados os preços do mercado e orçamento, o *homo oeconomicus*, motivado pelo princípio da *self interest* é sempre capaz de definir racionalmente quais as decisões (compra de bens, oferta de trabalho, etc.) que conduzem ao resultado óptimo.

O conceito de *homo oeconomicus* é altamente operacional no contexto da engenharia económica, mas não é isento de críticas de raiz ética. É frequente afirmar-se que se trata de uma visão distorcida do homem e suas motivações: não considera as “boas” características do homem, como sejam os sentimentos altruístas motivados pela simpatia ou pela empatia. Também se afirma que assenta numa visão errada dos processos de decisão estritamente económicos do homem na vida real: na vida real o homem não tem comportamentos de tipo *maximizing*, e os processos de decisão são tanto orientados para objectivos

— se queres x faz y — como prescrições para a própria acção — faz x e não y, ou, se fazes y então faz também x.

Os economistas defendem-se replicando que a justificação do *homo oeconomicus* não decorre da sua aderência à natureza humana, mas antes da sua operacionalidade instrumental em matéria de decisões na esfera económica. Isto é, mesmo admitindo que a motivação e as acções humanas não cabem no algoritmo da racionalidade inerente ao *homo oeconomicus*, deve admitir-se que esta hipótese reduzida evidencia um grande paralelismo com o comportamento do mercado e o processo de decisão económico, para ser rejeitada como instrumento de análise económica. Ser racional é ser consistente nas escolhas e a consistência conduz à maximização.

Se é certo que esta pre-figuração do homem, embora reconhecidamente limitada, foi fortemente instrumental no avanço da ciência económica, vale a pena interrogarmo-nos se a mesma, dada a omnipresença das relações e das decisões económicas no mundo contemporâneo, se não impôs como a verdadeira natureza do homem, moldando, assim, evolutivamente, os sistemas e as normas éticas. Voltaremos a este assunto mais tarde. Antes, porém, punhamos a questão de saber se existe ou não uma dimensão moral no grande sistema social que é o mercado, o contexto em que o *homo oeconomicus* é suposto actuar.

3.2. Dimensões éticas do mercado

O *homo oeconomicus* a que nos referimos é suposto actuar em mercados competitivos, caracterizados pela existência de liberdade contratual e preços flexíveis. Desde Adam Smith, que a teoria económica dominante atribui ao mercado um alto valor como sistema de regulação do processo económico. Sob as hipóteses do modelo competitivo, pela via do método dedutivo, mostra-se que o mecanismo do mercado conduz uma afectação de recursos Pareto-eficiente. A partir desta dedução, o economista, perante formas alternativas de regulação económica, deve recomendar o mercado pela sua superioridade alocativa.

De forma mais radical, o mercado é ainda recomendado por outros não só pela sua superioridade alocativa, mas também por razões distributivas e éticas. Como nos mercados competitivos o valor dos bens e dos factores deve refletir, respectivamente, a sua utilidade marginal e a sua produtividade marginal, os resultados finais desse mercados são justos e moralmente correctos, porque todos são remunerados de acordo com a sua contribuição económica e tal sistema de pagamentos têm fundamento moral.

As razões anteriormente aduzidas para a defesa do mercado são uma conclusão lógica do método dedutivo inerente à metodologia da economia positiva. Em certo sentido, portanto, trata-se de uma defesa racionalista e éticamente neutral, por contraponto a autores que defendem o mercado como um valor positivo em si mesmo, isto é, com base em premissas ético-políticas. É nesta esteira que se situam autores como Hayek, Friedman, e outros da Escola de Chicago, para quem o mercado é não só um instrumento ao serviço da eficiência económica, mas também uma instituição político-moral fundamental à manutenção da liberdade individual. Liberdade de escolha e

liberdade contratual, contra as intervenções dos governos e outras autoridades públicas. Mercado livre, desregulação e privatização são, a esta luz, normas absolutas derivadas da sua utilidade económica, mas também eticamente exigidas em nome da liberdade individual: o mercado é uma “instituição moral”.

A contrastar as visões aplogéticas do mercado ideal subjacente ao modelo teórico competitivo, façamos referência a outras com carácter crítico, fundamentadas na observância da *performance* dos mercados reais, ou em valores éticos aprioristicamente assumidos.

A partir da observância dos mercados reais e sua *performance* alocativa, distributiva, de crescimento e estabilidade — em nada aderentes ao mercado ideal competitivo — alguns autores, sem questionarem o carácter insubstituível do mercado como instituição, advogam a intervenção do Estado para corrigir os seus excessos. Como exemplos desta postura citemos a escola Keynesiana e a escola Institucional.

O mercado é também rejeitado por outros com fundamento em razões morais, agrupáveis em três tipos. O primeiro tipo de razões, tão velho como o capitalismo, assenta na rejeição moral da desequilibrada distribuição do rendimento que o mercado gera e faz apelo aos mecanismos correctivos do Estado. O segundo, deplora as consequências da competição na busca da maximização do *self interest* — destruição de valiosas qualidades éticas humanas, como sejam, a simpatia, a solidariedade e a compaixão — e faz apelo a relações económicas alternativas, ainda que à custa de alguma perda de eficiência. A terceira, mais recente, e com consciência intergeracional, critica a liberdade do mercado, pelos seus efeitos nefastos sobre a natureza e seus equilíbrios ecológicos.

4. Fundamentos éticos da economia do bem-estar

Se, no domínio da economia positiva, é vislumbrável uma mitigada neutralidade ética, a economia do bem estar é intrinsecamente normativa. Perante duas afectações alocativas de recursos, a sua função é dizer qual delas é preferível. Para ser operacional, tem de eleger critérios, sendo, por isso, éticamente não neutra nas suas recomendações: estas refletem-se na vida das pessoas e têm implicações distributivas.

O desenvolvimento da economia do bem estar pode ser dividido em duas fases: a fase da “Velha Economia do Bem Estar” e a fase da “Nova Economia do Bem Estar”. A primeira dominou até aos anos trinta; a segunda impôs-se a partir desta data.

A característica básica da “Velha Economia do Bem Estar” é o pressuposto de que um maior bem estar material e, particularmente, uma melhor provisão de bens essenciais são objectivos desejáveis, mesmo que se reconheça que bem estar material e utilidade não são estritamente equivalentes ao bem estar geral ou à felicidade. A esta luz são desejáveis as políticas que conduzem a um nível de utilidade social — a soma das utilidades individuais — mais elevada, como por exemplo uma determinada transferência de rendimentos dos grupos sociais mais ricos para os mais pobres.

A “Nova Economia do Bem Estar” manteve a crença de que variações positivas e a maximização da utilidade são objectivos desejáveis. Contudo, o enfoque investigativo passou para a acção e escolhas individuais no mercado. A satisfação das utilidades individuais na produção e no consumo, como força mobilizadora para a acção imposta pela escassez dos recursos, a par da eficiência alocativa como resultado das escolhas passaram a estar no centro das preocupações investigativas. Dada a aceitação dos princípios da subjectividade das utilidades individuais e da sua não observância, a utilidade cardinal/mensurável da “Velha Economia do Bem Estar” perdeu significado, cedendo o passo à utilidade ordinal. Em

consequência, as comparações interpessoais da utilidade perderam significado, bem como a agregação das preferências individuais.

A “Nova Economia do Bem Estar”, cujos fundamentos foram fixados por Hicks e Kaldor por volta dos anos quarenta, foi construída em torno do seguinte conceito: a noção de optimalidade Paretiana e sua relação com as propriedades dos mercados competitivos. Enquanto a “Velha Economia do Bem Estar” não tinha dificuldade em afirmar que uma situação X é melhor do que uma situação Y porque os ganhos dos vencedores decorrentes da mudança para X são superiores às perdas dos perdedores, este tipo de afirmações, pelas razões já apontadas, carecem de cientificidade na “Nova Economia do Bem Estar”.

O conceito de optimalidade Paretiana veio reintroduzir a possibilidade de formulação de juízos de valor entre afectações alocativas. Diz-se que uma afectação alocativa dos recursos não é eficiente à Pareto se existe outra que melhore a utilidade de alguns sem reduzir a utilidade dos restantes. Por outras palavras, uma afectação alocativa dos recursos é Pareto-eficiente se não existem mais oportunidades alocativas dos recursos, que permitam aumentar a utilidade de alguns sem ser à custa da redução da utilidade de outros.

Partindo de uma distribuição inicial de recursos entre agentes económicos — consumidores numa economia de pura troca para simplificar — se os agentes económicos puderem trocar livremente os bens entre si, a livre troca conduz à afectação *Pareto eficiente dos recursos*. De igual modo, qualquer afectação alocativa *Pareto-eficiente pode ser obtida, deixando funcionar livremente o mercado, a partir de uma distribuição inicial de recursos entre os agentes económicos*. Estes resultados são facilmente ilustrados através da caixa de Edgeworth — dois bens e dois consumidores — e são extensivos a uma economia mais complexa: múltiplos agentes, troca, produção e moeda, múltiplos factores de produção e bens finais.

O primeiro resultado é conhecido por *Primeiro Teorema do Bem Estar* e tem o seguinte significado: sob a hipótese de que os indivíduos visam a maximização da utilidade, a livre troca em mercados competitivos garante a convergência para uma afectação alocativa óptima dos recursos — em cima da curva de contrato. Um dado *stock* de recursos é susceptível de múltiplas afectações distributivas iniciais entre os agentes económicos, donde serem múltiplas, também, após a troca livre, as afectações alocativas óptimas. O conjunto das alocações Pareto-eficientes são todas as que estão sobre a *curva de contrato*. Com esta precisão, aquele segundo resultado é conhecido por *Segundo Teorema do Bem Estar* e tem o seguinte significado: se, por razões outras que não económicas — a eficiência à Pareto é o único critério valorativo estritamente económico admissível — se prefere uma afectação final a outra — tudo o que há a fazer — sendo tal política e socialmente possível — é redistribuir os recursos por forma a obter a dotação inicial geradora, através da livre troca, da afectação final preferida.

Resulta do que fica dito que a teoria económica não fornece critérios de escolha entre as múltiplas afectações Pareto-eficientes geráveis por um dado stock de recursos. O instrumento que permite resolver esta indeterminação é a Função de Utilidade Social, um mecanismo de hierarquização do bem estar social não estritamente económico. Com efeito, respeitando os princípios da escolha individual, Arrow prova que não é possível — teorema da impossibilidade do Arrow —, construir uma Função de Utilidade Social, por agregação das preferências individuais. Como tivemos oportunidade de referir, as preferências individuais são subjectivas e não mensuráveis, logo a comparação interindividual das mesmas é despida de sentido económico.

A função de Utilidade Social, como instrumento de hierarquização das preferências da sociedade pode, assim, assumir formas múltiplas, refletindo valorações éticas as mais diversas, implícitas nos critérios propostos para agregar as preferências individuais.

5. Nota final

A cientifização da economia fez-se à custa da perda de importância de uma das fontes de inspiração da ciência económica — a ética — e do reforço da influência da outra — a engenharia. O conceito de *homo oeconomicus* foi instrumental para a cientifização da teoria económica e a eficiência e o mercado eleitos como valores éticos em si mesmos.

Dois dos resultados mais evidentes da cientifização da economia, pela omnipresença das decisões e das relações económicas, foram, por um lado, a truncagem, ao nível das vivências quotidianas, de muitas dimensões humanas outras que não as implícitas no *homo oeconomicus*, e, por outro, a competição como estado de espírito e elemento de cultura. No plano material, a humanidade aumentou os seus níveis de bem estar, mas no plano ético-espiritual ficou menos protegida e mais pobre. Muitos valores éticos, de elementos de cultura passaram a restrição: ser ético não paga. A norma jurídica e o regulamento passaram a ocupar o lugar da norma ética. Em consequência, mais mercado gerou mais Estado. O Estado, na sua dimensão actual é, em parte, o resultado de um certo laxismo ético das sociedades contemporâneas.

Como sugere Fukuyama, a economia neoclássica foi demasiado longe ao incentivar a um individualismo radical que despreza a base moral das comunidades e ignora os múltiplos factores “irracionais” que influenciam o comportamento humano. A globalização da economia, ao pôr em confronto diferentes civilizações, está conduzindo à relativização da “verdade neoclássica”

eurocentrada, levando o autor a sugerir que as sociedades com maior performance económica recente e mais aptas a jogar, no futuro, o jogo da competição global, são aquelas que revelaram e vierem a revelar uma maior dotação em capital social, isto é, em sociabilidade espontânea.

Com efeito, se o interesse próprio e os contratos são fonte de associação, as organizações mais efectivas e eficientes são as baseadas em comunidades de valores éticos partilhados. Se as pessoas desconfiam umas das outras, acabam por só cooperar quando submetidas a um sistema formal de regras e regulamentos, o qual tem que ser negociado, acordado, discutido judicialmente e, algumas vezes, aplicado por meios coercivos. Este aparato legal, que funciona como substituto da confiança, gera custos de transacção evitáveis se a sociabilidade e a confiança forem maiores. Em certo sentido, a desconfiança generalizada no seio de uma sociedade obriga a uma espécie de imposto em todo o tipo de actividades económicas, que as sociedades de elevado grau de confiança não têm de pagar.

Tal como a democracia liberal funciona melhor, enquanto sistema político, quando o individualismo é moderado pelo espírito público, também o capitalismo encontra menos obstáculos quando o seu individualismo é contrabalançado por uma aptidão para o espírito associativo. Neste sentido, as preocupações éticas não são incompatíveis com a eficiência e, ao contrário do que poderá pensar-se, sobretudo numa perspectiva de longo prazo, ser ético pode pagar.

6. Referências bibliográficas

Fukuyama, F. - **Confiança, Valores Sociais e Criação de Prosperidade** - *Gradiva*

Moreira, J. M. - **Ética, Economia e Política** - *Lello & Irmão*

Rothschild, K. W. - **Ethics, and Economic Theory**
- **Ideas, Models, Dilems** - *Edgar Elgar*

Sen, A. - **On Ethics & Economics** - *Basil Blackwell*

Wilbor, C. K. - **"Economics and Ethics"** -
<http://www.nd.edu/~cwilber/pub/recent/ethicsh-bk.html>