

A Propósito da Racionalidade Camponesa: Universalidade de Comportamentos ou Graus de Racionalidade?

MARIA CRISTINA BARBOT CAMPOS E MATOS

Resumo

Ao estudar a Racionalidade Camponesa, depara-se, sobretudo, com problemas do âmbito da Racionalidade Instrumental. Este artigo explora tais problemas, e analisa as (poucas) abordagens da Racionalidade Instrumental que desafiam a tese da Maximização. Finalmente, são fornecidas algumas pistas para a compreensão da Racionalidade Camponesa.

Palavras-chave: decisão, maximização, racionalidade limitada, racionalidade seletiva, preocupação com as restrições.

Abstract

While studying Peasant Rationality, one comes across to problems which mostly relate to Instrumental Rationality. This article explores such problems, and analyses those (few) approaches to Instrumental Rationality that defy the Maximization thesis. Then, some clues for the understanding of Peasant Rationality are provided.

Key words: decision, maximization, bounded rationality, selective rationality, constraint concern.

A autora é professora da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, Portugal.

Introdução

A minha preocupação ao questionar as teorias tradicionais da racionalidade econômica derivou de problemas que têm surgido no curso de uma investigação sobre o comportamento econômico dos pequenos agricultores.

Tal tarefa não se tem revelado fácil. O material teórico existente sobre a economia da pequena agricultura é escasso e, excetuando alguns contributos de relevo ⁽¹⁾, tende inevitavelmente para duas leituras radicais e simplistas: (i) a do camponês conservador, em que este é tratado como um ser que vive à margem do mundo "cruel" do mercado; e (ii) a do camponês maximizador, sabendo responder às mensagens do mercado tão bem como qualquer arquétipo de "sujeito econômico"

Estas abordagens revelaram-se manifestamente insuficientes para tentar compreender uma questão complexa, como é a pequena agricultura do noroeste de Portugal, objeto do meu estudo.

Em traços gerais, esta região é de predomínio da pequena propriedade, explorada na maioria dos casos em sistema de conta própria, e com recurso ao trabalho familiar. Persiste a policultura tradicional, dando, em alguns casos, lugar a sistemas mais especializados, de acordo com as alterações das condições de mercado (como sucedeu com a pecuária de leite e, mais recentemente, com o milho e a floresta), ou com as variações das disponibilidades de trabalho das famílias agrícolas, que têm decrescido com a instalação e o crescimento da indústria no meio rural.

As técnicas utilizadas variam de exploração para exploração, mas são quase sempre constituídas por "misturas", mais ou menos hábeis, de elementos da tecnologia tradicional e elementos da tecnologia moderna.

A crescente integração mercantil da pequena agricultura do noroeste tem, assim, desde algumas décadas, trazido junto destas unidades produtivas cada vez mais dados, técnicos ou de mercado, que elas devem ter em conta nas suas decisões. A adesão à Comunidade Econômica Européia (CEE) multiplicou tais dados, além de ter agudizado o problema da concorrência, arrastando a inviabilidade das explorações que não saibam (ou não possuam condições para) viver e trabalhar de acordo com os novos parâmetros.

(1) Como é, sem dúvida, o caso da obra de CHAYANOV (1966).

Acusados de serem, na sua maioria, tradicionais, "atrasados", e de não responderem às solicitações do mercado, os pequenos agricultores evidenciam, na realidade, uma diversidade de comportamentos, de decisões econômicas. Dir-se-ia mesmo, uma diversidade de racionalidades.

Aqueles que se comportam de modo "moderno" têm sido apelidados de inovadores. Inovar representa utilizar uma técnica moderna, introduzir uma nova cultura. Muitas análises têm-se ficado por estas evidências de inovação, preocupando-se mais com a transmissão dessa inovação. Mas será que inovar não corresponde, também, a decidir de modo diferente dos outros, ou seja, a revelar especificidades no processo de conhecimento, avaliação de alternativas e de decisão?

Foi esta questão que me conduziu à problemática da racionalidade, na busca de uma interpretação que desse conta da diversidade de comportamentos, que a explicasse convenientemente, e que permitisse algum grau de previsão sobre quem seriam os potenciais inovadores.

1. A Racionalidade na Ciência Econômica

Não é minha intenção fazer uma análise deste tema, mas apenas constatar em que medida as teorias da racionalidade econômica atendem o objetivo acima enunciado.

Uma boa parte destas teorias tem-se dedicado à temática do interesse, ou da racionalidade - motivação. A preocupação aqui reside no objetivo da ação humana, ou melhor, no objetivo da ação "econômica". Interesse material ou interesse não material, objetivos exclusivamente egoístas ou objetivos altruístas, interesse individual ou coletivo, são temas sobre os quais têm sido escrito um número razoável de linhas.

Menos discutido, mas mais pertinente neste caso, tem sido o campo da Economia do Comportamento e, em particular, o tema da racionalidade instrumental, que se propõe a analisar o processo ou a técnica de decisão do agente, quando colocado perante um problema do foro econômico.

Este menor interesse pelo tema deriva, em parte, da supremacia da "racionalidade maximizadora". Segundo esta corrente, tão bem instalada no seio da teoria econômica, o agente é capaz e quer maximizar o seu objetivo, e assim procede invariavelmente. Esta tese transformou-se num axioma, no qual repousa todo o edifício da teoria tradicional, cuja discussão dá azo à revisão de um

enorme trabalho teórico e, mais recentemente, de uma avalanche de trabalhos empíricos.

Mesmo perante alguns ataques sérios e meritosos, a teoria defende-se invocando argumentos pouco consistentes, como é o da seleção natural de Friedman (1953), segundo a qual os não maximizadores são eliminados pela concorrência, ficando em cena, no longo prazo, apenas os maximizadores⁽²⁾

Por vezes, o argumento reduz-se a afirmar que o agente econômico pura e simplesmente maximiza na realidade (SEN, 1987). Neste caso, o mais que se pode dizer é que, e usando uma expressão de Joan Robinson, se trata de uma questão de fé.

O mais divulgado ataque à tese da maximização já conta com mais de três décadas e partiu da chamada Carnegie School, de onde se destacaram os trabalhos de Herbert Simon.

Para Simon, o agente econômico não é um maximizador, mas, antes, procura encontrar objetivos satisfatórios, escolhendo uma alternativa que esteja de acordo com determinados critérios, podendo não ser a única, nem a melhor (SIMON, 1987). A racionalidade econômica é, assim, satisfatória, e é limitada, porque *"os seres humanos são sistemas de processamento de informação (...) possuindo poderes computacionais muito modestos em comparação com a complexidade dos problemas com os quais o seu meio os confronta"* (SIMON, 1977, p. 173-174).

A base das idéias da racionalidade limitada e satisfatória está, de certo modo, na psicologia do comportamento. *"Na maior parte das teorias psicológicas o motivo da ação emerge de drives, e a ação termina quando o drive está satisfeito. Para além disso, as condições para satisfazer um drive não são necessariamente fixadas, mas podem ser especificadas por um nível de aspirações que se ajuste, elevando-se ou descendo, com base na experiência"* (SIMON, 1959)⁽³⁾.

Os critérios de seleção de alternativas relevam, pois, da psicologia do agente, e são constituídos por níveis de aspiração prefixados. Tais níveis ele-

(2) Para uma crítica a este e a outros argumentos, consultar WINTER (1988) e HIRSHLEIFER (1985).

(3) Sendo de difícil tradução, e tendo já entrado no vocabulário português, a palavra permaneceu no idioma original.

vam-se quando se torna fácil encontrar alternativas que lhes sejam adequadas, e baixam quando as alternativas apresentadas se mostram pouco conformes às aspirações iniciais. Os níveis de aspirações e a ordem pela qual surgem as diversas alternativas são, no fundo, as grandes determinantes da escolha, dando lugar a um comportamento adaptativo.

Nesse processo, há lugar para alguma diversidade de comportamentos, já que a mesma seriação de alternativas não conduz sempre a escolhas idênticas para níveis de aspirações iguais, porque os indivíduos podem ser mais ou menos persistentes no seu comportamento adaptativo (SIMON, 1955).

Algumas observações se impõem à tese de Simon. Se, por um lado, ela permanece como uma alternativa válida à abordagem da maximização, não deixa de conter lacunas e indeterminações que se tornam problemáticas para a sua aplicação ao estudo da racionalidade camponesa, ou a qualquer outro campo pertinente.

Como observou Sen (1987), se a racionalidade limitada não garante a maximização, ela não garante também a consistência das escolhas. É certo que a tese da consistência de escolhas, tal como é enunciada habitualmente, é também passível de sérias críticas, como a de convir perfeitamente às escolhas de idiotas morais ou cognitivos (SEN, 1987).

No entanto, as decisões dos agentes econômicos não podem ser tão arbitrárias que dependam, por exemplo, da ordem pela qual as alternativas lhes são apresentadas.

A realidade da economia camponesa mostra que as decisões e os procedimentos têm um caráter tendencialmente sistemático. Mais ou menos adequadas aos objetivos dos agentes, as decisões podem não respeitar rigorosamente as preferências sucessivamente enunciadas no passado, mas também não são de todo inconsistentes nem arbitrárias.

Repare-se, por exemplo, na tipologia estabelecida por Mendras (1984), relativa às decisões técnicas e econômicas dos agricultores. Aí, os tipos designados por "modernistas progressistas" e "tradicionais" obedeceriam mais ou menos a uma consistência de escolhas. Mas, o que dizer dos "modernistas simbólicos", cujas decisões não se revelam coerentes, mas antes obedecem a outro tipo de lógica? Este grupo de agricultores, tão comum no noroeste português, adota elementos dispersos e não integrados da tecnologia moderna. As suas es-

colhas não são, no entanto, arbitrárias, nem dependem de qualquer ordem de alternativas, mas antes da percepção que estes agentes têm da tecnologia moderna e do julgamento que fazem em relação à mesma. E dentro desses parâmetros as suas escolhas são consistentes.

Sendo assim, e havendo ou não consistência, a aleatoriedade parece um ponto crítico da tese de Simon. Os indivíduos têm limitados poderes computacionais, não analisam todas as alternativas, não utilizam toda a informação disponível (com maior ou menor esforço para a obter) sobre as condições e as implicações das suas escolhas. Mas a informação que utilizam e avaliam dependerá apenas da ordem das alternativas e da capacidade adaptativa? Ou não será que existe alguma margem de manobra na escolha da informação a avaliar, e mesmo no rigor do processo de avaliação?

Isto equivale a questionar se os agentes não selecionam (mesmo que essa seleção dependa de outras condições) um grau de rigor das suas decisões, um grau de racionalidade.

Na teoria de Simon, as decisões podem estar mais ou menos perto da melhor alternativa possível. Existe uma distância do "ótimo" Mas nada é dito sobre as implicações da extensão dessa distância para o agente e para a sua atividade econômica.

Por outro lado, há que reconhecer que a proposta de Simon "*poderia ser aplicada tão facilmente a um indivíduo, como a um grupo, como a uma empresa constituída por várias pessoas*" (LEIBENSTEIN, 1979, p. 481). Trata-se de uma racionalidade individual, no sentido em que a decisão do agente nada tem a ver com os objetivos e as decisões dos outros indivíduos com quem vive e trabalha.

Aliás, e mais genericamente, a separação das duas temáticas básicas da racionalidade econômica, a motivação e o processo de decisão, deu origem a uma independência analítica das duas realidades. A tese da maximização garante que esta se realiza qualquer que seja o objetivo do agente. E a discussão das motivações, egoístas ou altruístas, materiais ou imateriais, prossegue independentemente do processo de decisão que conduz à satisfação dessas motivações.

A racionalidade limitada contém uma tênue aproximação à ligação entre as duas temáticas. Os interesses, as aspirações do agente, podem se adequar às

alternativas possíveis, no decorrer do processo. Nada, ou quase nada, porém, é dito sobre a natureza dessas aspirações. Elas constituem um ponto de partida, acerca do qual permanecem muitas indeterminações, uma espécie de dado exógeno. É acrescentado que estas aspirações não são necessariamente inatas, mas que podem ser socialmente adquiridas, desde que possam ser convenientemente especificadas (SIMON, 1955).

Caberá a outras ciências a sua especificação, deixando-se, à boa maneira da Economia, a questão de lado, chamando-a simplesmente de "exógena"?

Saber de que dependem as aspirações, por que variam de agente para agente, evidenciando uma diversidade de comportamentos, e o que têm a ver com a técnica de decisão, é uma questão que não está ainda muito clara.

Outro problema na tese de Simon é o comportamento adaptativo. Admitte-se a existência de indivíduos mais persistentes que outros, mas essa persistência é apenas uma qualidade psicológica, portanto aleatória?

E será apenas a persistência, ou não haverá indivíduos que têm maior propensão a "decidir bem", de acordo com determinados critérios, ou mesmo que têm mais motivações para tal?

A resposta a estas questões pode residir, na minha opinião, em teses alternativas, embora menos divulgadas, da racionalidade instrumental, como é o caso da formulação de H. Leibenstein, e em abordagens que "transcendem" a Economia.

Achei que valia a pena uma investigação mais cuidada destas análises. A primeira, porque é extremamente inovadora, e permite responder a muitas das questões colocadas. Mas uma pesquisa mais completa conduziu-me "ao lado de fora" da Economia, tarefa que se revelou frutuosa e que permite, talvez, evidenciar como é já tempo de questionar o "exógeno", em vez de o deixar de lado.

2. Uma Teoria Alternativa da Racionalidade: A Tese de Leibenstein

Para Leibenstein (1976), tal como para Simon, os indivíduos não maximizam, nem possuem a capacidade de conhecer e avaliar todas as alternativas existentes em qualquer processo de decisão.

Só que, nesta tese, a técnica de decisão torna-se uma variável, sendo objeto de seleção por parte do decisor. Uma escolha econômica pode, assim, ser feita de modo mais ou menos apurado, ou fundamentado. Em cada decisão (e em cada decisor) existe uma distância do "ótimo", à escolha perfeita (àquela que tomaria em conta todos os dados e alternativas possíveis). Quanto menor for essa distância, mais o indivíduo está a decidir de modo adequado, e melhor será o resultado da decisão, o que significa que, por exemplo, maior será o rendimento ou o lucro da unidade produtiva que o indivíduo gere.

Para a tese da racionalidade seletiva, o agente seleciona, então, um grau de racionalidade, ou um grau de "preocupação com as restrições" (*constraint concern*). Quer isto dizer que, de todas as restrições pertinentes a determinado problema, apenas algumas são tomadas em conta, dependendo a escolha unicamente delas. Em vez de uma aleatoriedade resultante de uma ordem qualquer por que as alternativas são apresentadas, existe um processo de seleção de informação e, portanto, de alternativas.

Para estabelecer esse processo, Leibenstein postula que a maior parte dos indivíduos não "gosta" de procurar dados, nem de efetuar cálculos e avaliações. Um maior grau de "preocupação com as restrições" está relacionado com uma menor utilidade. Mas, ao mesmo tempo, os indivíduos são alvo de pressões, internas e externas, no sentido de se "comportarem melhor", de tomarem as suas decisões com mais fundamentação. Pressões mais elevadas são, também, fonte de menor utilidade. Podem-se, deste modo, estabelecer curvas de iso-utilidade, exprimindo cada curva relações entre "pressão" e "preocupação com as restrições" que proporcionam a mesma utilidade.

Por outro lado, os indivíduos não gerem o seu comportamento apenas através deste esquema. Eles possuem ideais, aspirações, níveis ou padrões de comportamento a que gostariam de aderir, mas que exigem graus de "preocupação com as restrições" e graus de pressão crescentes com os mesmos padrões. De acordo com uma exemplificação deste autor, um indivíduo pode considerar várias alternativas de emprego, sendo que aquelas que se apresentam como mais desejadas são também as que requerem mais cuidado no comportamento, e que transmitem mais pressão.

O agente terá de estabelecer um compromisso entre o "querer" e o "dever", entre a utilidade que lhe proporciona a despreocupação e a utilidade derivada de atingir as suas aspirações.

Em termos muito resumidos, esta é parte da tese da racionalidade seletiva, de H. Leibenstein. Ela permite explicar a diversidade de comportamentos, a diferença de fundamentação e de adequação das decisões entre os vários agentes (e para o mesmo agente). Em particular, mostra que as "irrationalidades" (ou diversos graus de racionalidade) não são fruto do acaso, mas objeto de uma opção.

E, mesmo que esta opção derive muito de fatores psicológicos, é possível esperar alguma consistência de escolhas por parte do mesmo indivíduo.

Outro aspecto muito interessante dos trabalhos de Leibenstein é a sua consideração das escolhas em grupo. De fato, o comportamento de cada indivíduo depende do dos outros, e não se pode analisar o comportamento da empresa como redutível ao de um único agente.

Na sua abordagem, é assumido que " (...) *os indivíduos entram em interação dentro das unidades básicas de comportamento, nomeadamente os agregados familiares e as firmas e que (...) as relações interpessoais sustentam tipos de decisão designados por racionalidade seletiva*" (LEIBENSTEIN, 1976, p. 90). Deste modo, o grau de "preocupação com as restrições" de um subordinado tenderá a ser menor do que aquele que o seu superior seleciona, e dependerá dos incentivos que sente nos contextos em que decide e age (*idem, ibidem*).

Interessante é notar que um contexto de maior vigilância é suscetível de conduzir a níveis mínimos de produtividade, não garantidos por contextos mais livres (ou contratos de trabalho menos completos). Mas é muito provável que, em muitos casos, estes últimos contextos proporcionem incentivos capazes de provocar produtividades mais elevadas (*idem, ibidem*).

Como procurarei salientar mais adiante, estas perspectivas teóricas revelam-se como fundamentais para a compreensão do comportamento econômico das pequenas unidades agrícolas familiares.

E, finalmente, o mérito desta teoria reside ainda na ligação analítica que estabelece entre a racionalidade-motivação e a racionalidade enquanto processo de decisão.

Primeiro, porque apresenta uma justificação menos arbitrária (do que a de Simon) para a adaptação das aspirações dos agentes ao resultado da escolha, neste caso ao grau de preocupação com as restrições, ou grau de racionalidade.

Segundo, porque fornece um novo enquadramento para uma questão que já tinha preocupado os autores que se debruçaram sobre os conflitos de interesses a nível microeconômico. Em vez de colocar o problema de saber se em cada decisão abstratamente considerada o interesse dos outros influencia o do agente, ele apresenta a sua teoria "micro-micro", a qual "(...) *respeita o comportamento e as relações intrafirma, ou a interação das pessoas dentro da firma e a sua influência no comportamento desta*" (LEIBENSTEIN, 1979).

No entanto, alguns pontos desta tese ficam menos claros, ou, pelo menos, ainda insuficientes para a sua aplicação ao estudo da pequena agricultura familiar (e, possivelmente, à pesquisa em outras áreas).

Os níveis de aspiração são fundamentais para a seleção do grau de racionalidade. Mas a sua determinação é ainda exógena, vagamente ligada a razões psicológicas. Terão todos os indivíduos as mesmas aspirações? A proposta de Leibenstein não obriga a que assim seja, podendo tais níveis diferir de indivíduo para indivíduo. Mas, então, o que determina essa diferença? E, no caso que me preocupa, o que justifica que alguns pequenos agricultores aspirem a níveis de vida, profissionais, ou de consumo, elevados, enquanto outros se contentam "com pouco", não parecendo desejar melhorar os seus padrões?

O mesmo se passa em relação à preocupação com as restrições. Pode-se admitir que todos os indivíduos têm idênticas curvas de utilidade, mas, nesse caso, a diferenciação surge pela via das aspirações. É, no entanto, razoável, no âmbito da teoria de Leibenstein, pressupor que as curvas de utilidade difiram de indivíduos para indivíduo, quanto a sua forma e quanto aos níveis em que se situam. Nesse caso, então, o que determina a diferença?

Ou seja, e colocando a questão no contexto que me interessa, por que sentem alguns agricultores mais dificuldades na busca de informação, e na efetuação de cálculos e avaliações, do que outros? E será verdade que a generalidade dos pequenos agricultores tende a selecionar baixos graus de racionalidade, quando comparados com os outros agentes econômicos? E, se for, qual a razão?

A resposta a este tipo de questão é essencial para compreender e prever o comportamento dos pequenos agricultores. A teoria de Leibenstein, a este nível, mostra-se insuficiente. Para ela, as diferenciações apenas podem ser explicadas por especificidades de "traços de caráter", ou seja, por motivos psicológicos. Ora, as dificuldades de cálculos e avaliações que sentem os agricultores, e uns

mais que outros, não se podem dever só a características psicológicas.

3. A Contribuição da Sociologia

Sendo a ciência econômica incapaz de resolver este problema, foi necessário recorrer a outros ramos do conhecimento, nomeadamente a análise de índole sociológica, para o esclarecer. No princípio, existia a presunção de que, mais que fatores psicológicos e inatos, os trajetos pessoais seriam, em muito, responsáveis pelas diversidades de comportamentos observadas.

O problema que se punha era o de encontrar uma espécie de "condensador" desses trajetos, que fosse explicado por eles, e que permitisse justificar, em cada momento, as escolhas econômicas dos indivíduos.

A abordagem de Pierre Bourdieu e, em particular, o conceito de *habitus*, definido, segundo o autor, como um *"sistema de disposições duráveis e transponíveis que, integrando todas as experiências passadas, funciona em cada momento como matriz de percepção, de apreciações e de ações"*, constitui um contributo precioso para essa questão.

Sendo esta noção central no tema que me ocupa, cabe agora analisá-la mais detalhadamente, procurando esclarecer o processo de formação do *habitus*, o seu funcionamento no momento da decisão, as possibilidades que abre de diversidades (mas também de homogeneidades) de comportamentos, e a sua aplicação à racionalidade camponesa.

A formação do *habitus* está ligada a um contínuo processo de socialização, que " (...) envolve, entre outras componentes, transmissão de saberes, isto é, transmissão de um conjunto de procedimentos e de produtos do conhecimento (teóricos ou práticos), dotados de graus diversos de explicitação (desde o da articulação formalizada de conceitos ao dos mais insensíveis automatismos e disposições pragmáticas), cuja eficácia social resulta em boa medida de serem memorizáveis e transponíveis de acordo com a especificidade de situações e conjunturas vividas pelos seus portadores" (MADUREIRA PINTO, 1988, p. 3).

A matriz que rege, em qualquer ocasião, a percepção, avaliação e ação do indivíduo depende, pois, do seu trajeto em termos de processo de socialização, que, por sua vez, ocorre em diversos contextos de aprendizagem social (a família, a escola, as relações de amizade, e de vizinhança, o trabalho etc.).

O processo de socialização, se forma e condiciona o *habitus*, é também, até certo ponto, condicionado por ele. Isto porque o *habitus* pode sofrer transformações duráveis por via de novas situações e práticas sociais, mas tais alterações são limitadas pela percepção (que o próprio *habitus* define) das mesmas situações e práticas (BOURDIEU, 1980).

A consideração da existência de uma matriz que, no processo de decisão (econômica ou não), está sempre presente, condicionando a captação da informação e das alternativas em causa (a percepção), o julgamento, mais ou menos favorável, dessas restrições (a apreciação), e a ação do indivíduo, vem resolver muitos dos problemas antes enunciados.

O *habitus* condensa as aspirações e os interesses dos indivíduos; ele define aquilo que o agente ambiciona em determinado momento ou situação (padrões de vida, de consumo, de comportamento em relação à família, à coletividade, ao exterior etc.), como função dos trajetos e não de características inatas.

Mas, ao mesmo tempo, é o *habitus* que mune o indivíduo com capacidades ou, melhor, propensões a conhecer, avaliar e agir, que se podem traduzir em propensões (diferentes de indivíduo para indivíduo) à preocupação com as restrições, tal como a define Leibenstein.

Quer isto dizer que as diversidades de comportamentos (e de "racionalidades"), observáveis em diversos contextos concretos, entre os quais o meio rural, podem ser explicadas por especificidades de processos de aprendizagem social.

A matriz que define os interesses presentes em cada escolha é a mesma que condiciona o grau de racionalidade, a perfeição ou adequação da técnica de decisão, enfim, a racionalidade instrumental, a qual, deste ponto de vista, já não constitui uma questão separada da racionalidade-motivação.

Subsiste, porém, um problema. É que, se se torna possível explicar de forma consistente a diversidade de comportamentos, tal proposta não é ainda funcional para o estudo dos comportamentos dos pequenos agricultores. De fato, em vez de milhares de comportamentos diferentes, uma interpretação teórica necessita encontrar tipos de agricultores que constituam como que grupos específicos nas suas decisões e nas suas ações em relação à atividade agrícola.

O *habitus* permite, também, e como foi acima referido, explicar certas homogeneidades.

É que, *"se todos os agentes duradouramente colocados perante condições de existência homogêneas e submetidos a homogêneos condicionamentos sociais por elas impostos, são dotados de disposições tendencialmente homogêneas, também há lugar para se falar em "habitus" de classe ou de fração de classe"* (MADUREIRA PINTO, 1981, p. 201-202).

Indivíduos que tenham experimentado, e que experimentem, processos de socialização semelhantes, estão munidos de sistemas de disposições que também se assemelham tendencialmente.

Poder-se-á, então, selecionar tipologias de comportamentos, cujos traços distintivos residem nos graus de racionalidade selecionados, estes mesmos determinados pelos respectivos trajetos (e, também, projetos). Nestas tipologias encontrar-se-ão grupos de indivíduos com maiores ou menores poderes de (incentivos a) decidir de forma adequada, ou seja, de forma que permita alcançar os seus objetivos.

4. Racionalidade e Comportamentos no Mundo Rural

Como em qualquer outro meio (ou talvez mais), no mundo rural do noroeste português desenrola-se, hoje em dia, um rápido processo de mutação, que incide essencialmente sobre os agentes e sobre as restrições técnicas e de mercado. Sobre os agentes, porque a crescente influência urbana nos campos tem provocado transformações essenciais nos seus modos de perceber, julgar e agir e nas suas aspirações, transformações essas que atingem sobretudo as camadas mais jovens. Sobre as restrições, já que a cada vez maior integração mercantil, que arrasta consigo importantes "novidades" tecnológicas, alterou e alargou o leque de parâmetros e alternativas possivelmente presentes nas decisões econômicas.

O grau de preocupação com as restrições deverá ser muito superior, para que o pequeno agricultor possa acompanhar a mudança, e possa permanecer na sua atividade sem ser eliminado pela concorrência (interna e cada vez mais externa).

Mas esse grau de racionalidade é selecionado, de acordo com esta perspectiva, tanto em função da pressão, atualmente muito elevada, como dependendo das propensões e das aspirações do agente.

De acordo com os respectivos processos de aprendizagem social, estes agentes econômicos possuem maiores ou menores propensões a perceber, avaliar, valorizar e utilizar as mensagens recebidas do exterior das comunidades rurais, que contêm dados ou restrições. Analisando esses processos, é possível estabelecer uma tipologia de pequenos agricultores, cujo critério de diferenciação é constituído pelas referidas propensões.

Em resumo, a diversidade de comportamentos observada corresponde a uma diversidade de graus de racionalidade. O camponês não é nem um agente irracional que ignora a realidade do mundo moderno, nem um perfeito maximizador. A sua racionalidade é limitada, mas pode-o ser mais ou menos, segundo o agente ou tipo de agente. E essas especificidades não são um fruto do acaso, mas antes têm origens bem determinadas.

Referências Bibliográficas

- BOURDIEU, Pierre. *Questions de sociologie*. Paris, Les Editions de Minuit, 1980.
- CHAYANOV, A. V. Peasant farm organization. In: THORNER, D. (ed.), *The theory of peasant economy* (1925). Homewood, 1966.
- FRIEDMAN, M. *Essay in positive economics*. Chicago, Chicago University Press, 1953.
- HIRSHLEIFER, Jack. The expanding domain of economics. *American Economic Review*, 75: 53-69, dez. 1985.
- LEIBENSTEIN, Harvey. *Beyond economic man*. Cambridge, Harvard University Press, 1976.
- _____. A branch of economics is missing: micro-micro theory. *Journal of Economic Literature*, XVII (2): 477-502, jun 1979.
- MADUREIRA PINTO, José. Solidariedade de vizinhança e oposições de classe em coletividades rurais. *Análise Social*, XVII, 1981.
- _____. *Escolarização, relação com o trabalho e práticas sociais*. Faculdade de Economia do Porto, 1988.
- MENDRAS, Henri. *La fin des paysans*. Arles, Actes Sud, 1984.

SEN, Amartya. Rational behaviour. *In: The New Palgrave: a Dictionary of Economics*. Londres, The Macmillan Press, 1987.

SIMON, Herbert. A behavioural model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, LXIX (1): 99-118, fev. 1955.

_____. Theories of decision-making in economics and behavioural sciences. *American Economic Review*, XLIX (3): 253-283, jun 1959.

_____. *Models of discovery*. Dordrecht, Holland, D. Reidel Publishing Company, 1977.

_____. Behavioural economics. *In: The New Palgrave: a Dictionary of Economics*. Londres, The Macmillan Press, 1987.

WINTER, S. G. Economic "natural selection" and the theory of the firm. *In: EARL, Peter E. (ed.), Behavioural economics*. Aldershot, Edward Elgar, 1988.