

Notas sobre questões de metodologia e a ciência econômica*

Leonidas Hegenberg**

A fim de ajustar-se intelectualmente ao contorno, o ser humano vale-se de um vocabulário básico, de muitas generalizações oriundas da observação (leis) e de generalizações "sistematizadoras" (teorias). Teorias de cunho científico são (em princípio) falseáveis. Cabe, às vezes, advogar teorias que se hajam (aparentemente) falseado — embora não excedendo certos limites, sob pena de transformar teoria em mito.

Economistas procuram uniformizar os significados das palavras de seus vocabulários básico e teórico; também procuram formular leis e teorias de amplo alcance. Examinando um caso concreto (a teoria das firmas), podem-se perceber as alternativas que se abrem ao estudioso, diante das teorias. A teoria das firmas (segundo Latsis) foi falseada. Alguns autores (por exemplo, Friedman e Machlup) cogitaram de sua "imunização" contra o falseamento; outros (por exemplo, Hutchinson e Simon) pensaram em sua total reformulação; terceiros (por exemplo, Cyert e March) admitem vias novas para abordar questões que a teoria se propõe sistematizar.

Nota-se a conveniência de um estudo preliminar de lógica e filosofia da ciência para a boa compreensão dessas variadas posições.

1. O genérico...; 2... e o específico.

1. O genérico...

A fim de poder viver (e, mais que isso, viver bem), o ser humano precisa ajustar-se ao contorno. Dispõe, para tanto, de instrumentos adequados, como os órgãos dos sentidos e a razão — e, em especial, a linguagem. Vivendo em comunidade, aprende, desde cedo, a manifestar suas inquietações e a receber uma série de informes que lhe permitem interpretar a circunstância, para transformá-la em mundo habitável.

Ninguém vive em um "vácuo intelectual". Ao contrário, conta com um saber acumulado, um conhecimento "de fundo", herdado dos antepassados, absorvido nos diálogos de cada dia, consolidado nas leituras. Esse conhecimento está expresso em sentenças que se formulam com palavras de certo vocabulário básico, VB. Muitos vocábulos se incorporam a VB por via ostensiva: exhibe-se um objeto

* Comunicação apresentada ao XII Encontro Nacional da Associação Nacional de Centros de Pós-Graduação em Economia (Anpec), realizado em São Paulo, em dezembro de 1984.

** Professor titular no Instituto Tecnológico de Aeronáutica.

e a ele se dá um nome, fala-se de atributos e de relações e estes também ganham nomes. Outros vocábulo ingressam em VB mediante definições de variados tipos. Dar nomes ao que é percebido e definir são as principais maneiras de ampliar o VB, fazendo com que muitas palavras adquiram significados mais ou menos delimitados.

Sentindo, percebendo, observando, pensando, raciocinando e inferindo, o ser humano discorre a respeito do que acontece na circunstância, explica o que ocorre e, na medida do possível, procura prever o que poderá sobrevir. Amplia, gradualmente, o VB, em função de situações empíricas reconhecidas e de apropriadas definições. Situa as coisas, identifica propriedades, estabelece relações e delinea, assim, um “mundo”, no qual pode viver, em consonância com suas necessidades.

Freqüentemente, movido pela curiosidade, o ser humano dá atenção a um determinado conjunto de objetos (universo de discurso), procurando melhor compreender suas qualidades e as relações que entre eles possam vigir. Formula, então, muitos enunciados gerais, ou leis, que, de certa forma, unificam e sistematizam diversos resultados conhecidos até aquele momento e que pareciam dispersos ou desconexos. Tornar explícitas essas leis é prolongamento natural do processo de identificação e reidentificação das ocasiões propícias para uso de palavras de VB — cujos significados se estabilizam.

As leis simplificam a tarefa de efetuar o ajuste do homem ao contorno, explicando por que certos atributos se manifestam e por que certas relações são de esperar. As leis fixam, com certa precisão, os significados das palavras de VB. Há um “jogo” entre termos e leis, conduzindo a uma apreciável quantidade de generalizações. Estas acabam formando uma “pauta de referência”, reunindo e organizando os conhecimentos adquiridos: a circunstância está interpretada e nela é viável a ação — para a consecução de objetivos compatíveis com a vida almejada.

As leis formuladas podem revelar-se falsas, embora não caiba admitir que *todas* se mostrem simultaneamente falsas. Muitas delas refletem a realidade, tal como observada e entendida, merecendo, pois, acolhida favorável — como veículos de ordenação da circunstância em que se vive. Outras, no entanto, são falseadas pela experiência posterior, exigindo reformulações. O sistema de termos e leis torna-se cada vez mais complexo, a ponto de permitir incongruências e até mesmo contradições. Manifesta-se, então, a necessidade de efetuar novos ajustes, de proceder a reclassificações, de modificar as leis, de aperfeiçoar o vocabulário.

Gradualmente, o ser humano “afasta-se” do real. Inventar novos termos. Formula generalizações de amplitude crescente, capazes de englobar as leis, para colocá-las num adequado quadro explicativo-preditivo, de escopo sempre mais amplo.

Surgem, desse modo, as teorias, com um vocabulário teórico, VT (cujos termos têm seu uso governado por algumas regras mais ou menos claras), destinadas a enfeixar, convenientemente, uma ampla coleção de resultados “importantes” ou “interessantes”, relativos a uma dada coleção de objetos, suas propriedades e as relações que entre eles se estabelecem.

As “boas” teorias assentam-se, em regra, em uma coleção de termos primitivos (isto é, não-definidos *nessa teoria*) e uma coleção de axiomas (isto é, sentenças acolhidas, *nessa teoria*, sem maiores discussões). Novos termos são introduzidos, mediante adequadas definições. Dos axiomas, com auxílio da lógica, são, a seguir, deduzidos os teoremas da teoria.

A seleção de termos primitivos e axiomas é feita de maneira a permitir que aqueles resultados “importantes” ou “interessantes” (relativos aos objetos focalizados) apareçam nos teoremas da teoria.

Teoremas não são, a rigor, “novos”, por um prisma lógico. Podem, contudo, mostrar-se epistemologicamente “novos”, revelando “fatos” até então desconsiderados.

Desenvolvendo-se, a teoria dá lugar a uma quantidade apreciável de teoremas. Amplia-se o VT e se amplia o número de conseqüências passíveis de confronto com o real.

Lentamente, sistematizando resultados “aceitáveis”, a teoria se “equilibra”. Explica e permite previsões. Torna-se admissível e, talvez, satisfatória.

Em nossos dias, há muitas teorias satisfatórias de ampla utilização. Entre elas, as da matemática, da física e da biologia (em especial, da genética). Ao lado delas, há muitas outras em desenvolvimento — procurando-se identificar os termos primitivos que lhes serviriam de base, os termos definidos que a seguir mereceriam consideração e os axiomas ou pressupostos capazes de sistematizar os “dados” conhecidos, manifestos em conseqüências deduzidas desses pressupostos.

Os pressupostos não são, necessariamente, “verdadeiros”. São, ao contrário, “pontos de partida”, com os quais se imagina viável a sistematização dos conhecimentos reunidos. A verdade desses pressupostos é estabelecida por via indireta, através das conseqüências que admitam: passíveis de “confronto” com a realidade, ditarão a conveniência de acolher ou não os pressupostos de que derivam.

Em princípio, surgindo conseqüências falsas, a teoria deve sofrer revisões: seus pressupostos não se mostram “dignos de fé”. A teoria, em tal caso, está refutada.

A inexistência de refutações não estabelece a verdade dos pressupostos, mas autoriza mantê-los na condição de hipóteses aceitáveis, sujeitas a ulteriores corroborações. A teoria não-refutada é mais amplamente explorada, com o fito de saber até que ponto engloba resultados de interesse, colocando-os num “todo” organizado. Muitas opções podem apresentar-se — e várias teorias alternativas se formulam. Preferir esta ou aquela é algo que depende, provavelmente, de fatores como “simplicidade”, “poder explicativo”, “cogência” (adequação ao real), e assim por diante.

A propósito, podemos lembrar, digamos, as “teorias” da psicologia. Autores como Freud, Adler, Jung, Rogers, Skinner, Lacan e outros procuram selecionar seus termos primitivos (no caso de Freud, por exemplo, “id”, “ego”, “libido” etc.), tentam definir outros termos de maneira adequada e buscam pressupostos gerais — objetivando sistematizar informes a propósito da atuação dos seres humanos (ou, genericamente, dos seres vivos).

Nenhuma dessas “teorias” é “mais verdadeira” do que outra — exatamente

como a geometria euclidiana ou a de Lobatshevski não são “mais verdadeiras” do que a geometria de Riemann. Cada qual delas é aplicável (ou não) a certos casos, conforme o tipo de estudo que se faça ou o tipo de resultado pretendido. A aceitabilidade dos pressupostos — não custa insistir — depende das consequências que admitam, compatíveis com a realidade.

Caso as consequências dos pressupostos se mostrem falsas, há boas razões para rejeitá-los. Cabe, então, rever a “teoria”, escolhendo novos termos primitivos e novos “axiomas”. Há situações, porém, em que não parece oportuno abandonar uma teoria, ou, melhor dizendo, uma conjectura, tal o número de explicações satisfatórias que autoriza e tal o grau de adequação que manifesta, com respeito a outras teorias, da mesma área de estudo ou de áreas próximas. Tenta-se, nesse caso, “imunizá-la”: em vez de rejeitar os pressupostos, efetua-se uma “acomodação” de dados e resultados, para que aqueles pressupostos se mantenham incólumes e viabilizem posteriores sistematizações de mais largo alcance.

Está claro que “salvar” a teoria de refutações é algo que se pode mostrar relevante — a fim de não abandonar levemente muitos resultados já estabelecidos. Embora uma tal tentativa de “salvar” as teorias seja oportuna, algumas vezes, o ponto metodológico a ter presente é o seguinte: não se pode, sistematicamente, “fugir” das refutações, pois assim se corre o risco de transformar uma teoria (refutável) em mito (irrefutável).

Em linhas gerais, aí estão as lições que os estudiosos de metodologia da ciência nos legaram, sobretudo a partir dos anos 30 deste século. Tentaremos, em seguida, usar essas lições, para aplicá-las ao caso da economia.

2. ...e o específico

A economia, segundo caracterizações sumárias, encontradas em dicionários e pequenas enciclopédias, estuda os modos eficazes de usar recursos disponíveis (fatores como a terra, o trabalho e o capital) a fim de produzir vários tipos de bens e serviços para satisfazer a numerosas solicitações. Paul A. Samuelson resumiu a questão afirmando que a economia estuda “como, que e para quem produzir”. Os universos contemplados abrangem, portanto, mercados, procedimentos de compra e venda, pessoas, rendas etc. O discurso correspondente envolve termos especiais, caracterizadores de um “economês” muito criticado, assim como diversos tipos de pressupostos, em geral não explicitados de maneira clara.

Aliás, essa explicitação de pressupostos não é simples. R. Hicks, por exemplo, afirma que:

“A economia tem uma extraordinária capacidade de retirar coelhos da cartola: proposições aparentemente *a priori* que, no entanto, parecem aludir a fatos reais.”¹

T.C. Koopmans,² refletindo, provavelmente, a opinião de muitos de seus pares, nota que o progresso da economia se deve a uma contínua interação entre

¹ Hicks, R. *Value and capital*. Oxford, 1946.

² Koopmans, T.C. *Three essays on the state of economics*. New York, McGraw-Hill, 1957.

observação (que conduz do casual ao sistemático) e pensamento (que conduz do incidental ao geral e formal); sublinha, porém, que não há nítida separação de observação e pensamento nos escritos dos economistas — cheios de alusões factuais e de inferências, apresentadas sem formalidades. Nesses escritos dá-se realce ao facilmente apreendido e se deixa em segundo plano as deduções (usualmente relegadas aos “apêndices”).

Em outras palavras, as teorias econômicas não se apresentam, em geral, com a desejável “roupagem”: em vez de receberem formulação apropriada (como no caso das teorias da física), surgem na condição de “propostas”, com vocabulários oscilantes e pressupostos cujo número e cuja precisão ainda estão longe de um rigor vislumbrado.

Ainda assim, os economistas procuram delimitar um conjunto de problemas principais, para equacioná-los de maneira conveniente. Isso redundou em notáveis avanços e sua área de estudos tornou-se, de fato, aos olhos de leigos e de pesquisadores, uma das mais importantes ciências sociais — de grande significado, de alta complexidade técnica, de muita sofisticação matemática e largo emprego de métodos quantitativos e, a par disso, de apreciável fertilidade. Esse progresso deve-se, em parte, ao fato de se haver procurado “isolar” a economia, deixando de lado inúmeras questões sociais, políticas, psicológicas, jurídicas e religiosas que, até há pouco, se mesclavam às econômicas propriamente ditas.

Exemplificando essa tendência de “isolar” a economia, lembre-se que Irving Fisher³ já a preconizava no início do século; Davenport⁴ salientava que a economia só teria a ganhar, caso deixasse de atentar para as questões psicológicas; e Frank H. Knight⁵ completou o processo de separação, afastando a psicologia da economia. Deixando, pois, a cargo de outros estudiosos as questões “de fronteira”, entre uma disciplina e outra, os economistas identificaram seus problemas de maior vulto e passaram a abordá-los segundo os moldes das teorias da física.

Apesar de tudo isso, a explicitação dos fundamentos da economia ainda é tarefa difícil de executar, sobretudo porque muitas questões (como, digamos: “Quais as variáveis relevantes?”, “Quais os axiomas?” e “Quais os teoremas obtidos?”) ainda não admitem respostas claras.

Há, é certo, a preocupação de considerar certas variáveis puramente econômicas (chamadas “endógenas”), com o fito de distingui-las de variáveis não-econômicas (ou “exógenas”), entre as quais estariam, digamos, condições físicas, tecnológicas, psicológicas ou institucionais. Em tese, as variáveis endógenas atuariam umas sobre as outras, tomando-se interdetermináveis, exatamente como, na mecânica, “massa”, “velocidade” e “posição”. As variáveis exógenas não afetariam as endógenas, precisamente como, na mecânica, a variável “vida” (que não é consi-

³ Fisher, Irving. *Mathematical investigations in the theory of price and value*. 1892; *Elementary principles of economics*. 1912.

⁴ Davenport. *The economics of enterprise*. 1913.

⁵ Knight, Frank H. The limitations of scientific method in economics. In: Tugwell, R.G., ed *The trend of economics*. 1924.

derada para fins de estudo de movimento dos corpos celestes, por exemplo), não influi sobre as variáveis de interesse.

São vários os casos em que variáveis endógenas sofrem a influência de variáveis exógenas. Os economistas, em tais casos, costumam ver as exógenas como “dados previamente fixados” que, em tese, podem ser dispensados ao analisar fenômenos econômicos. Observe-se, contudo, que a separação de variáveis depende, freqüentemente, de conhecimentos disponíveis. Exemplificativamente, impostos e índices de exportação podem ser encarados como variáveis exógenas em certos estudos, pois seus valores defluem de decisões políticas; descobrindo, porém, que há causas econômicas para a tributação ou para a regulamentação das exportações, os impostos e os índices passam a ser vistos como variáveis endógenas. O fato de que certas variáveis possam ocupar postos distintos (ora são exógenas, ora são endógenas) é sinal de que as teorias correspondentes ainda não receberam formulação adequada: não há satisfatória sistematização dos conhecimentos em pauta. (Em termos analógicos, seria como descobrir que a variável “vida” poderia, de repente, tornar-se significativa, ao lado de “massa” etc., para a análise dos movimentos dos astros, exigindo reformulação da mecânica.)

Em que pese o “economês”, não parece que se haja, até agora, conseguido identificar os termos de um apropriado VT para a economia. Sem embargo, à custa de constantes modificações teóricas, freqüentes reinterpretações e continuadas tentativas de resistir às críticas, a economia tem-se mantido mais ou menos “uniforme”, como corpo de doutrina, dando origem a várias teorias de rigor crescente, embora de alcance limitado. Nessas teorias, tem-se tornado menos árdua a tarefa de identificação de alguns “axiomas”, ou pressupostos básicos, o que, por sua vez, facilita a obtenção de “teoremas”, ou consequências — cuja “verdade” contribui para sua corroboração.

A título de exemplo, examine-se a teoria das firmas — que se prestará para elucidar pontos abordados no item 1.

A microeconomia desenvolveu-se com o objetivo de explicar o comportamento econômico. Os trabalhos clássicos de Adam Smith⁶ e de Alfred Marshall⁷ culminaram com os estudos de E.H. Chamberlin.⁸ Neles se delineia o chamado “programa neoclássico do determinismo situacional”.

Esse programa baseia-se em alguns princípios gerais, como, digamos:

1. O enfoque é individualista: fenômenos do comportamento do mercado são explicados em termos de ações individuais de agentes humanos que atuam em uma situação social.
2. As escolhas individuais de agentes estão de tal modo limitadas pela situação que apenas um mínimo de pressupostos psicológicos é requerido para explicar tais escolhas.

⁶ Smith, Adam. *The wealth of nations*. 1776.

⁷ Marshall, Alfred. *Principles of economics*. 1890; *Industry and trade*. 1919.

⁸ Chamberlin, E.H. *The theory of monopolistic competition*. 1933; *Toward a more general theory of value*. 1957.

3. O comportamento está orientado por um “princípio de racionalidade”, isto é, as ações decorrem de uma “lógica da situação”.

Aplicados ao caso das firmas, esses princípios gerais convergiram para alguns pressupostos que se tornaram “núcleo” da teoria neoclássica das firmas. Fazem parte desse “núcleo”:

- a) a maximização dos lucros;
- b) o conhecimento perfeito da situação;
- c) as decisões independentes;
- d) o mercado perfeito.

O item *a* alude ao desejo do vendedor: tornar máxima a diferença entre receita e custo; *b* e *d* são exigidos com o propósito de tomar determinados os resultados da maximização dos lucros; *c* introduz cláusula necessária para haver mercado competitivo. A chamada competição perfeita requer, ainda, algumas hipóteses auxiliares, entre as quais se incluiriam:

- e) a da homogeneidade do produto;
- f) a dos grandes números;
- g) a da livre entrada e livre saída no mercado.

Aceitando as ponderações de S.J. Latsis,⁹ os “axiomas” *a-g* acarretam a “opção única”: impostas as condições, existe apenas uma ação racional possível — fixada por condições objetivas como o custo do produto, a demanda, o número de compradores, a tecnologia disponível etc. Assim, o monopólio puro, usualmente visto como algo que se opõe diametralmente à competição perfeita, aparece, em verdade, como seu “irmão gêmeo”. De fato, as condições são praticamente as mesmas: apenas *c* sofre ligeira modificação, deixando de aludir a um grupo (homogêneo) de vendedores para aludir a um único vendedor, ao qual, aliás, também só está aberta uma opção racional.

Embora se compreenda a estima de que possam gozar as teorias de “opção única” (porque simplificam acentuadamente o uso de técnicas matemáticas), nota-se que elas não se coadunam com a realidade. A rigor, a experiência refuta essas teorias.

De fato, o preço que a firma pode fixar é um “dado”; e “dados” também são as preferências dos consumidores e as condições tecnológicas. No estado de equilíbrio, os custos médios atingem valores mínimos e não há lucros acima dos que capacitem o empresário a continuar operando. Decisões quanto a preços, busca de informações, organização das atividades, escolha dos métodos de fabricação e de propaganda, bem como o processo decisório — tudo isso é “dado”. No dizer de Latsis:

“The neoclassical approach may perhaps be fairly termed as envisaging entrepreneurs without entrepreneurial functions or, to put it another way, decision makers

⁹ Latsis, S.J. Situational determinism in economics. *Brit. Journ. for the Phil. of Science*, 23, 1972.

without decision procedures. In this programme the internal structure and characteristics of the decision making unit constitute merely irrelevant noise.”¹⁰

Latsis vai mais longe e nota que o pressuposto da maximização dos lucros, na competição perfeita, é inócuo; assemelha-se ao pressuposto de que uma pessoa “maximiza” sua atuação quando, num teatro em chamas, procura sair pela única via acessível. É a existência de uma ação óbvia, determinada por condições objetivas, que leva o autor a falar em “opção única” e a mostrar o paralelismo entre monopólio e competição perfeita. Dá-se atenção à “lógica da situação”, ignorando as complexidades da “psicologia do agente”.

Em que pese, pois, às contribuições dos defensores do programa neoclássico, este se revelou insustentável: seus alicerces eram indiscutivelmente falsos, pois nem todas as firmas pretendem maximização de lucros, como empiricamente se comprova. Ainda assim, os defensores do programa não se deram por vencidos. Lembraram que também Newton achava absurda a ação a distância (uma idéia falsa), sem que isso perturbasse o desenvolvimento de sua mecânica. Os problemas deixados em aberto pela teoria neoclássica não perturbariam, semelhantemente, o progresso da economia. Como Friedman sublinhou,¹¹ pressupostos falsos podem ter ricas consequências verdadeiras (ao lado de consequências falsas) e um progresso, a longo prazo, pode assentar-se em um “núcleo” intuitivamente falso.

Em vista dos elementos refutatórios, dois caminhos foram seguidos, na análise da teoria neoclássica. De um lado, vários estudiosos procuram “salvar” a teoria, “imunizando-a” contra as deficiências apontadas. De outro, muitos especialistas passaram a buscar teorias diferentes.

F.G. Knight,¹² M. Friedman¹³ e F. Machlup¹⁴ tentaram salvar a teoria neoclássica.

T.W. Hutchinson¹⁵ deflagrou o movimento em favor da completa reformulação da teoria neoclássica. Acompanharam-no, em seguida, H.A. Simon,¹⁶ W.J. Baumol e R.E. Quant¹⁷ e R.M. Cyert e J.G. March.¹⁸

Knight, rebatendo as afirmações de Hutchinson, salientou que a economia (essencialmente uma *geisteswissenschaft*) não devia ser analisada como ciência natural:

“(. . .) a economia não é uma ciência no sentido que Hutchinson deseja — não se compara às ciências naturais, muito menos à física.”

¹⁰ Latsis, S.J. op. cit.

¹¹ Friedman, M. *Essays in positive economics*. 1953.

¹² Knight, F.H. What is truth in economics? *The J. of Polit. Econ.*, 47, 1940.

¹³ Friedman, M. op. cit.

¹⁴ Machlup, F. Rejoinder to a reluctant ultra-empiricist. *Southern Econ. J.*, 22, 1956.

¹⁵ Hutchinson, T.W. *The significance and basic postulates of economic theory*. 1938.

¹⁶ Simon, H.A. *The new science of management decision*. 1960.

¹⁷ Baumol, W.J. & Quant, R.E. Rules of thumb and optimally imperfect decisions. *The American Econ. Rev.*, 54, 1964.

¹⁸ Cyert, R.M. & March, J.G. *Behavioral theory of the firm*. 1963.

Friedman e Machlup, opondo-se a Knight, não defenderam uso de métodos especiais na economia, preferindo analisar a disciplina de acordo com os cânones empregados pelas ciências naturais. Procuraram, então, mostrar que o programa neoclássico se ajustava a tais cânones de cientificidade.

Segundo Simon e seus continuadores, o comportamento de agentes econômicos deixaria de ser explicado em termos de “melhor decisão em uma dada situação” para ver-se explicado em termos de “soluções talvez inadequadas em situações fluidas e mal compreendidas”. O determinismo situacional foi substituído por um “comportamentalismo econômico”, em que ganharam realce as características dos agentes: retorno às questões psicológicas.

Debatendo a alternativa – economia sem psicologia *versus* economia com psicologia – outros autores acabaram formulando terceira opção, centrada na “organização”. A teoria das firmas, focalizada por esse novo prisma, foi construída tendo em conta a natureza restritiva de estruturas institucionais e as propriedades e necessidades das instituições. Por esse ângulo, objetivos e traços individuais ficam “apagados” pelas tendências das instituições – em que despontam, por exemplo, a “integração” e a “adaptação”.

As instituições têm objetivos e necessidades que não se reduzem a objetivos e necessidades individuais. No dizer de P. Selznick, “há certas necessidades geradas pela própria organização, comandando a atenção e as energias dos chefes da organização.”¹⁹

Ao que H. Liebenstein acrescenta:

“As decisões não são tomadas por pessoas com papéis indefinidos. (. . .) Parece natural ver as decisões como decorrência dos papéis que as pessoas desempenham na condição de indivíduos que se filiam à organização.”²⁰

(Para Liebenstein, aliás, “a firma, como organização, deve ser contemplada em termos de papéis interligados”.)

Resumindo o que foi registrado, notamos que a teoria das firmas esteve ligada a dois programas de pesquisa, o neoclássico e o comportamentalista – a que se juntou, talvez, um terceiro, o organizacional. O primeiro programa foi, em boa parte, refutado: deficiências notórias impedem sustentá-lo tal como originalmente proposto. O segundo ainda está em vias de desenvolvimento. Valendo-se de considerações psicológicas de nível corriqueiro, não conduziu, até o momento, a resultados apreciáveis: ainda não delimitou (como a teoria neoclássica) um “núcleo” de pressupostos capaz de conduzir a uma sistematização dos conhecimentos adquiridos no estudo das firmas. O terceiro, enfim, mesmo ao combinar-se com o segundo (sobretudo na obra citada de Cyert & March), não produziu, até agora, resultados dignos de nota.

É possível que a economia se desenvolva, como até hoje, através do trabalho de especialistas que não se têm preocupado com questões de metodologia. É pos-

¹⁹ Selznick, P. *Tv A and the grass roots*. 1949.

²⁰ Liebenstein, H. *Economic theory and organizational analysis*. 1960.

sível que Friedman tenha razão, ressaltando que teorias frutíferas possam defluir de pressupostos falsos e nem sempre claramente expostos.

Todavia, são muitos os estudiosos que passaram a dar grande atenção às lições dos especialistas em filosofia da ciência e, em função disso, procuram dar feições menos fluidas às teorias que formulam, com termos selecionados, domínios de aplicação delimitados e pressupostos devidamente explicitados. Todavia a coleção de publicações do setor de pós-graduação da Fundação Getúlio Vargas (no Rio de Janeiro), sob o comando de Antônio Maria da Silveira, é óbvio indício de que a preocupação filosófica tem seus méritos e está em condições de auxiliar de maneira decisiva os economistas.

Parece, pois, que a economia só tem a lucrar quando atenta para as questões de método e minha sugestão é a de que, nos programas de pós-graduação em economia, não deixem de figurar (talvez com caráter optativo — de início) as noções de lógica e de metodologia da ciência. O desagrado com que tais noções possam ser *a priori* recebidas será substituído, em muitos casos, pela satisfação, *a posteriori*, de ver que elas contribuem para a formação de “boas” teorias.