



Munich Personal RePEc Archive

**On behalf of Antonio Maria: recent
tendencies in economic methodology**

Bianchi, Ana Maria
Universidade de Sao Paulo

January 2010

Online at <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/20571/>
MPRA Paper No. 20571, posted 08. February 2010 / 14:18

A propósito de Antonio Maria: Tendências recentes da metodologia econômica

Ana Maria Bianchi

No último quartel do século XX, ganhou força o o ramo da filosofia da ciência especificamente voltado para as questões metodológicas da ciência da economia. A preocupação mais explícita desse movimento intelectual, de cuja ramificação brasileira Antonio Maria da Silveira foi destacado pioneiro, era discutir os fundamentos da ciência econômica do ponto de vista da filosofia e da metodologia que a sustentam. Questões concernentes à articulação entre teoria e realidade empírica, aos requisitos de uma teoria adequada a uma ciência humana, à linha divisória entre as dimensões positiva e normativa do conhecimento, à possibilidade, enfim, de apreender a realidade econômica que nos cerca, foram eleitas como foco de uma discussão sistemática.

É bem verdade que esse tipo de reflexão não é novo na história do pensamento econômico. Encontramos seus precursores no texto que Adam Smith dedicou à astronomia, no ensaio que John Stuart Mill escreveu a propósito da definição de economia política, na querela de métodos suscitada pela Escola Histórica Alemã, em seu confronto com os clássicos ingleses, na reflexão de Lionel Robbins sobre o significado da economia e nos escritos John Maynard Keynes, para citar apenas alguns exemplos. Mas a visibilidade dessa discussão cresceu substancialmente nas últimas décadas do século XX, período em que a metodologia econômica consolidou-se como programa de pesquisas.

Essa marcha no plano das idéias teve, é claro, sua contrapartida no processo histórico. O contexto que a tornou possível é marcado por processos históricos em que crises econômicas levaram à ruptura do consenso que se havia criado em torno da síntese

keynesiana. Nesse momento de crise, de certa forma parecido com aquele que seria experimentado em todo o mundo em 2008, a pesquisa sobre os fundamentos epistêmicos e metodológicos da economia ganhou ímpeto e consagrou-se como linha de pesquisa. Os reflexos desse ímpeto se fizeram sentir no estímulo à criação de disciplinas específicas nos cursos de economia, na publicação de periódicos e livros voltados para essa temática, bem como na organização dos pesquisadores em associações como o INEM, International Network for Economic Method e no SIAME, sua versão ibero-americana.

O desenvolvimento desse programa de pesquisas é complexo e não tratarei dele aqui. Para os propósitos desta apresentação, preferi considerar a tese que passo a defender em seguida. Um breve olhar sobre o passado recente da metodologia econômica sugere que a busca de um conjunto único de regras metodológicas, capaz de diferenciar definitivamente a boa da má ciência econômica, revelou-se um empreendimento frustrado. Concordo assim inteiramente com Wade Hands (2001), quando este afirma que não há um “kit metodologia” na prateleira, pronto para ser utilizado pelo pesquisador. Gostemos ou não disso, essa versão de uma metodologia baseada em regras fixas e de aceitação universal, qualquer que seja seu conteúdo específico, não se coloca mais como meta para o metodólogo da economia.

Depois de uma temporada em que bebeu avidamente nas fontes da metodologia científica, ao eleger como figuras centrais de sua demanda de resposta autores como Karl Popper, Thomas Kuhn e Imre Lákatos, o metodólogo da economia concluiu afinal que era vã a tentativa de encontrar um conjunto estável de regras capaz de iluminar a escolha da melhor teoria e de definir padrões para a boa economia científica.

Contaminada por esses ventos de descrença, a literatura atual perdeu parte da roupagem crítica de que se revestiu em seu nascedouro. Gradualmente, a “reserva de mercado” que durante algum tempo fez da metodologia econômica território exclusivo de heterodoxos e críticos do *mainstream* cedeu lugar a uma postura menos flagrantemente combativa, que concede atenção redobrada aos detalhes das teorias cujo escrutínio pretende fazer. Para o bem e para o mal, a metodologia econômica atualmente praticada é mais submissa, mais respeitosa do que já se considera feito, menos contundente em suas críticas. Sua preocupação passou a ser a de entender melhor a prática dos economistas para, na medida do possível, recuperá-la. A intenção agora é desconstruir o conteúdo típico de uma corrente de pensamento ou simplesmente seguir pelo avesso o caminho por ela percorrido para definir sua perspectiva, sem pretensão de fazer um juízo definitivo dos erros e acertos de cada qual.

Nesse sentido, a metodologia econômica hoje praticada é umbilicalmente ligada à história do pensamento, seja na forma de história intelectual, seja na busca de fundamentação teórica para resolver problemas concretos. A visão de método adotada nessa prática é naturalmente ampla, pois conhecer os fundamentos filosóficos e o contexto histórico-social de uma corrente ou teoria é crucial para essa discussão. O objetivo é menos julgar do que conhecer, menos chegar a um veredito do que desenhar um perfil. Os pesquisadores partem de perguntas do tipo: o que diferencia a escola austríaca dos neoclássicos? qual a concepção de causalidade na teoria monetária de Milton Friedman? que papel desempenharam Hicks e Samuelson na construção da síntese keynesiana? houve progresso teórico na contribuição de Ohlin-Samuelson à teoria do comércio internacional?

em que domínio se dá o debate em torno dos economistas novo-clássicos? quais os problemas metodológicos envolvidos na prospecção de grandes bases de dados estatísticos?

Com tudo isso, há uma inevitável restrição de foco de análise. O olhar do metodólogo já não busca uma visão panorâmica, mas, ao contrário, fixa-se nas opções metodológicas feitas por um ou mais economistas consagrados que se debruçaram sobre um problema específico. Seu propósito é estabelecer um *trade-off* entre extensão e profundidade, sacrificando a primeira em benefício da segunda.

Outro ponto essencial, nessa introdução, é mencionar que o movimento de que se fala não pode ser entendido fora de seu contexto intelectual mais amplo. Ele não pode ser dissociado do processo de superação da filosofia inspirada no positivismo, que extravazava os limites estreitos da ciência econômica ou mesmo de qualquer ciência particular. Superar o positivismo significou, em poucas palavras, ir além da visão ingênua que apregoava a capacidade da ciência de exprimir o mundo tal como ele é, sem distorções, sem juízos de valor ou ajuste dos dados à teoria predileta. Nesse caminho, o pragmatismo defendido por economistas como Friedman, bem como a corrente retórica cujos precursores foram Arjo Klamer e Deirdre McCloskey, tiveram papel decisivo.

A nova tendência não subestima a importância de preocupações filosóficas que sempre fizeram parte do pano de fundo da reflexão metodológica. Ela percebe que continuam importantes, a despeito de sua dificuldade. Mas ela abdica, sim, à crença de que as respostas dos filósofos para tais preocupações sejam uma massa pronta de bolo que, misturada à teoria, assegura-lhe o resultado esperado.

O processo em curso pode também ser definido como uma fragmentação da discussão metodológica. Programas de pesquisa que despontam no horizonte têm opções

metodológicas próprias. Aliás, alguns passam a discutir suas próprias questões de método e renunciam a uma perspectiva de conjunto, ao desistir, pelo menos momentaneamente, de expressar uma visão crítica integrada do método utilizado pela teoria econômica. Assim vem procedendo correntes como a dos diferentes ramos da economia institucional, a economia comportamental, os evolucionários e a economia da complexidade, para citar alguns exemplos.

É importante frisar que a decisão de abandonar a velha metodologia, ambiciosa, totalizadora, crítica, não levou à renúncia a qualquer conteúdo normativo, ou, pelo menos, não deveria ter levado. Por prudência, deu-se uma espécie de freada de arrumação. Mas isso não implica a entronização do que está aí, ou, por redução ao absurdo, à conclusão de que qualquer coisa serve. A nova atitude dispõe-se a respeitar o estado das artes da teoria econômica e investigar o método eleito por seus construtores, mas não deve abrir mão do direito de pronunciar-se criticamente sobre seus percalços, sempre que é o caso.

A ironia dessa história é que, ao reduzir o escopo de sua investigação, o metodólogo da economia não reduz na mesma proporção o tamanho dos problemas com que se defronta. Ao contrário, quando considera cada programa de pesquisas individualmente, percebe que ele tem sérias questões de método para enfrentar, e que tais questões reproduzem, em sua própria escala, aqueles que a disciplina enfrentava como um todo.

Uma das teses prediletas de nosso caro Antonio Maria, repetida à exaustão em suas falas e em seus escritos, era a de que a economia estava contaminada pelo “vício ricardiano”, ou seja, pela tendência a saltar diretamente da mais pura teoria ao nível mais singelo de aplicação prática. A dedução de conclusões normativas a partir de teorias

construídas em alto nível de abstração leva a ignorar as muitas mediações presentes na realidade específica que tornam ou não legítima essa passagem.

Ora, o vício ricardiano não deixou de existir simplesmente porque a metodologia econômica decidiu restringir seu foco de análise e abordar programas de pesquisa isolados. Tal como as grandes questões relativas à verdade das teorias, ao teste empírico de hipóteses logicamente deduzidas ou à natureza das ciências humanas, ele se mantém como possibilidade nos caminhos menos ousados definidos no presente.

Para ilustrar essa idéia, vou aqui tomar um único exemplo, o do programa de pesquisas da economia comportamental. Considero que este programa de pesquisas é bastante promissor, e aborda questões muito relevantes para a teoria microeconômica. Ele parte de uma crítica à concepção de racionalidade econômica da teoria ortodoxa, e tem apresentado resultados empíricos robustos a favor de suas hipóteses. Do ponto de vista de seus procedimentos metodológicos, a economia comportamental é inovadora, pois não só dá lugar privilegiado a pesquisas feitas em moldes experimentais como é compatível com uma grande variedade de procedimentos de coleta e análise de dados. Tudo isso, porém, não a torna imune a questões metodológicas severas, como tentarei demonstrar a seguir.

A economia comportamental

Antes de abordar diretamente os dilemas desse novo programa de pesquisa da economia, cabe definir suas principais coordenadas. Em poucas palavras, aquilo que hoje se conhece por economia comportamental (*behavioral economics*) tem como propósito investigar o papel do conhecimento e dos estados afetivos, emoções, humores e sentimentos no julgamento e na tomada de decisão sobre assuntos econômicos. Ela é definida por

alguns como uma aplicação de *insights* da ciência cognitiva ao domínio da tomada de decisão econômica (Angner e Loewenstein 2008).

Em suas linhas gerais, a economia comportamental emergiu em oposição à economia neoclássica, ao behaviorismo e metodologias associadas às mesmas, como verificacionismo e operacionalismo. Em sua base está uma crítica forte à teoria tradicional, em particular à teoria da escolha e à teoria da utilidade esperada associada à mesma. Considera-se que estas partem de pressupostos psicológicos minimalistas, uma vez que nada tem, nem pretendem ter, a dizer sobre os processos e mecanismos internos que geram o comportamento efetivo. Nesse sentido, o poder explicativo de suas teorias fica severamente prejudicado.

A figura do homem econômico que está no núcleo rígido da teoria criticada é, na realidade, a de um super-homem: tem suas emoções sempre sob controle, não tem limitações cognitivas, não tem raízes em um contexto social, não está inserido numa rede de relações pessoais, é motivado por estímulos puramente externos, não tem problemas de auto-controle e assim por diante. Para desfazer essa caricatura, o economista comportamental dedica-se a examinar várias anomalias empíricas que sugerem que a violação do comportamento de maximização da utilidade esperada não é randômica, mas, ao contrário, tende a ocorrer sistematicamente e segue padrões regulares.¹

¹ Um sumário conveniente desses resultados é apresentado em Thaler e Sunstein (2008).

Para os primeiros neoclássicos, como John Stanley Jevons, as escolhas econômicas tem um fundamento hedônico, ou seja, são norteadas por dor e prazer. Adotada como ponto de partida, essa proposição justificava pressupostos críticos da escolha, como completude e transitividade e, por extensão, convexidade das curvas de preferência.

Para economistas como Lionel Robbins, a ordenação pessoal de preferências representa apenas o ordenamento das alternativas de ação disponíveis para o indivíduo. O conceito primitivo não é mais o de “utilidade”, mas sim o de “preferência”, que está na base da escolha. Essa mudança de perspectiva tem implicações para a economia do bem estar, onde o critério utilitarista é deslocado pelo ótimo de Pareto.

Enquanto os primeiros neoclássicos admitiam a introspecção como fonte de conhecimento, esse mecanismo é frontalmente negado pelos neoclássicos de segunda geração. A própria psicologia é contaminada por essa desconfiança em relação à introspecção, que se torna marca registrada de suas correntes behavioristas, durante as primeiras décadas do século XX. Os behavioristas pretendem tomar o comportamento em si mesmo, e não como indicador de alguma outra coisa que por meio dele se exprime. Da mesma forma os economistas neoclássicos do pós-guerra afastam qualquer referência a “estados de consciência”.

Assim, a segunda geração de neoclássicos considera que é possível observar as escolhas feitas pelos indivíduos, mas não o que se passa em suas cabeças. O olhar do economista é sempre externo, ele não pretende conhecer como se formam as preferências, quer apenas investigar os efeitos das mesmas no plano comportamental. Segue-se que o único método válido para coletar informação sobre preferências individuais é estudar transações de mercado e outras escolhas observáveis. Como diz Amartya Sen (1997, p.9),

os novos neoclássicos consideram que a única informação “sólida” em que o pesquisador se pode fiar é a escolha, e a teoria econômica passa a ocupar-se de “homens fortes, silenciosos, que nunca falam”. Ela está empenhada em observar o que eles fazem no mercado, e a partir daí deduzir o que eles preferem, sem entrar no mérito dessas preferências ou inferir aquilo consideram certo ou justo.

Os precursores da economia comportamental são, de um lado, os velhos institucionalistas como Thorstein Veblen, Wesley C. Mitchell e J.M.Clark, que pensavam nas instituições em termos psicológicos; de outro, macroeconomistas como Keynes e Irving Fisher, que alertaram seus leitores para a ocorrência de ilusão monetária e espíritos animais. Tibor Scitovsky, um dissidente, que retratou a economia como movida por impulsos de prazer e conforto, também foi importante nesse movimento.

À velha geração de economistas comportamentais pertencem autores como Herbert Simon e George Katona. O primeiro é conhecido por sua crítica à idéia de onisciência e super-racionalidade do homem econômico, em reação à qual criou o conceito de racionalidade limitada. O segundo critica os neoclássicos por terem desprezado o papel das variáveis intervenientes na decisão econômica, entre elas o fator motivacional, cujo impacto na decisão de compra Katona considera crucial.

A economia comportamental representa, assim, o estabelecimento de uma nova aliança entre duas disciplinas que permaneceram separadas durante décadas, a economia e a psicologia. Neste último campo, emerge na década de 1970 um programa de pesquisa auto-intitulado Behavioral Decision Research (BDR), cujos trabalhos apoiam-se fortemente nos avanços da ciência cognitiva. Seus adeptos sustentam dois postulados básicos: em primeiro lugar, a crença de que aspectos do pensamento humano podem ser capturados por modelos

computacionais, que comparam, combinam e registram representações mentais; em segundo lugar, a tese de que propriedades de nosso aparato cognitivo desempenham papel crucial no julgamento e na decisão, dada a capacidade limitada da memória humana.

Coube a Amos Tversky e Daniel Kahnemann divulgar a BDR entre os economistas. Um dos mais conhecidos resultados de suas pesquisas é a constatação de que os efeitos de enquadramento (*framing*) ocasionam mudanças significativas nas escolhas. Para além de toda a racionalidade, a forma variável com que um mesmo problema é apresentado afeta substancialmente as decisões. Em 1979 os dois autores publicaram na *Econometrica* aquele que é, ainda hoje, um dos artigos mais citados da história dessa publicação, onde discutem criticamente a teoria da utilidade esperada em condições que envolvem risco. Embora eles não cheguem a bater de frente com a noção tradicional de racionalidade, como o fizeram alguns de seus seguidores, apontam para desvios do padrão prescrito que ocorrem em situações específicas.

Vale ainda mencionar, nesse breve histórico, o papel crucial desempenhado pela coluna de “anomalias”, que Richard Thaler manteve desde 1992 no *Journal of Economic Perspectives*. A coluna relatava resultados inesperados de pesquisas conduzidas por psicólogos e economistas, que configuravam afastamentos significativos em relação aos quatro axiomas da teoria da utilidade esperada definidos por John von Neumann e Oskar Morgenstern. As anomalias discutidas por Thaler incluem, entre outras: a subestimação dos custos de oportunidade; a tendência a levar em conta na escolha custos já incorridos (*sunk*

costs); a influência de considerações de culpa sobre as decisões; o impacto do enquadramento das opções formuladas; a aversão à perda e o efeito dotação; e os problemas de auto-controle.²

Do ponto de vista metodológico, a economia comportamental é interdisciplinar, pois agrega às noções da economia aquelas decorrentes de seu reencontro com a psicologia, bem como as que absorve da neurociência e dos estudos sobre inteligência artificial. Seus pesquisadores destacam-se também pelo ecletismo nos procedimentos metodológicos. Empregam uma grande variedade de métodos, inclusive, mas não somente, formatos experimentais.³ Além dos experimentos propriamente ditos, que são abundantes nesse campo, são comuns os experimentos mentais, em que os sujeitos são submetidos a escolhas hipotéticas de padrões de comportamento. Os resultados obtidos tem se mostrado surpreendentes do ponto de vista da teoria convencional.

Formatos experimentais são muitas vezes questionados porque se argumenta que os resultados encontrados são artificiais, ou seja, não refletem o que de fato ocorreria se os indivíduos enfrentassem decisões da vida real. Assim, mais recentemente, alguns economistas comportamentais passaram a realizar pesquisas de campo para testar a robustez de resultados experimentais. Nas Filipinas, a desconfiança em relação à teoria

² Para uma reconstituição mais detalhada dos antecessores da economia comportamental, v. Angner e Loewenstein 2008, Camerer e Loewenstein 2003, Davis 2010 e Frey e Benz 2004.

³ Sobre o ecletismo dos economistas comportamentais e sua retórica v. também Muramatsu 2009.

tradicional sobre o comportamento de poupança estimulou a montagem de um experimento de campo, em que se concebeu e implementou uma nova modalidade de poupança, como possível solução para problemas de racionalidade limitada e auto-controle. Facultou-se aos empregados de empresas selecionadas a adesão ao programa SMarT – *Save More Tomorrow*. Diante da constatação de que as pessoas exibem comportamentos de poupança inconsistentes com seus interesses de longo prazo e, portanto, poupam menos do que deveriam para manter seu bem estar pretendido, oferecia-se a esses empregados a possibilidade de comprometer-se voluntariamente com a alocação de uma parte de seus futuros aumentos salariais para um plano de poupança. A adesão ao programa foi expressiva, manteve-se ao longo do tempo, e resultou em aumento significativo da capacidade de poupança dos indivíduos.⁴

Outra novidade que marcou o florescimento do novo programa de pesquisa foi o surgimento da neuroeconomia, que estuda as bases neurais do comportamento econômico. O ponto de partida desse campo de estudos é o pressuposto de que o comportamento humano resulta da interação de múltiplos sistemas neurais especializados. Suas principais ferramentas provem da neurociência, e baseiam-se em imagens, inclusive de alguns animais, obtidas por ressonância magnética e outras técnicas de mapeamento, que permitem observar que partes do cérebro são acionadas nas tarefas prescritas. A neuroeconomia, que se apoia nos avanços da neurociência, tem abordado escolhas que envolvem alocação

⁴ Para detalhes v. Thaler e Bernatzi 2004.

intertemporal. Um de seus achados frequentes é a inconsistência dinâmica nas escolhas feitas pelos indivíduos. Tal inconsistência é observável, por exemplo, no comportamento de procrastinação, que se caracteriza pelo fato de as pessoas utilizarem uma taxa de desconto de curto prazo mais alta do que a de longo prazo.

Outro campo de estudos em desenvolvimento acelerado na neuroeconomia diz respeito ao papel dos afetos no julgamento e na escolha. Tais estudos levaram à busca da localização do sistema afetivo dentro do cérebro e à tentativa de aferir seu impacto sobre o sistema deliberativo. Os pesquisadores estão empenhados em observar condutas impulsivas, feitas no calor do momento, em situações de grande incerteza e grande carga emotiva. A investigação dos mecanismos cerebrais que regem escolhas desse tipo pode ser útil para explicar não só condutas auto-destrutivas, no plano individual, como os grandes movimentos de ascensão e queda do mercado financeiro, no plano coletivo.

Suas questões de método

Antes de mais nada, as questões de método com que se defronta a economia comportamental envolvem os problemas decorrentes do emprego de experimentos. Desde os autores clássicos, esse tipo de método foi encarado com certo ceticismo pelos economistas e pelo pessoal das ciências humanas. Argumenta-se que não é possível garantir o ascetismo das condições de laboratório no domínio das ciências humanas. O sujeito de experimento pode tomar decisões diferentes daquelas que tomaria fora do laboratório, pois seu processo decisório é complexo e as situações a que é exposto são muito mais simples e artificiais do que aquelas da vida real. Sabe-se que o comportamento humano é especialmente sensível ao contexto. Como o ambiente do experimento é

artificialmente manipulado, e o sujeito sabe disso, é difícil generalizar para fora de suas paredes.

Embora esse tipo de objeção seja razoável, o que se pode retrucar é que os pesquisadores que recorrem a essa ferramenta tem buscado aumentar o controle sobre as variáveis auxiliares que interferem no resultado do teste. Como já foi dito, o próprio recurso a pesquisas de campo surgiu como uma maneira de testar a robustez dos resultados experimentais. Além disso, à medida que cresce a familiaridade com procedimentos experimentais, há um esforço contínuo de contornar os problemas percebidos, que torna possível, por exemplo, medir o impacto específico de variáveis auxiliares que afetam as observações. É verdade que não existe o experimento perfeito, mas também nenhuma forma de coleta de dados é, tomada isoladamente, um instrumento perfeito de teste de uma teoria. A dificuldade de controle sobre as variáveis auxiliares é comum a todos os procedimentos de teste empírico e, nesse sentido, a confiabilidade dos resultados aumenta pela consistência dos padrões observados em sucessivos testes e a partir de diferentes instrumentos de medida.⁵

A segunda grande questão metodológica da economia comportamental é antecipada pelo breve relato anterior sobre o surgimento da neuroeconomia. Ela decorre do risco de adesão ao fisicalismo, doutrina filosófica segundo a qual as proposições das várias disciplinas, quando convenientemente formuladas, podem ser reduzidas a puros enunciados

⁵ Sobre experimentos v. também Bianchi e Silva Filho 2001.

físicos. A principal característica do fisicalismo é ignorar a natureza particular dos processos mentais e sociais. Ele leva a encarar certos aspectos da mente a partir de características físicas dos cérebros e, como o behaviorismo, identifica os estados mentais como meras disposições comportamentais, acionadas por estímulos puramente externos.

De fato, a mente humana é demasiado complexa para ser equacionada pelas ferramentas de observação hoje disponíveis, por mais que tenham evoluído. Diferentes manifestações físicas podem decorrer de um mesmo processo mental e, ao contrário, um único processo mental pode desencadear efeitos físicos diversos e até contraditórios. Por isso mesmo, o que há de mais promissor nos avanços da neuroeconomia é que eles evidenciam quão pouco ainda se sabe sobre o funcionamento do cérebro humano.

O risco de fisicalismo é também um risco de reducionismo, pois essa perspectiva ignora as dimensões não palpáveis do comportamento. Ora, outra forma de reducionismo é o individualismo metodológico, que é sustentado, ou pelo menos não é negado, por alguns economistas comportamentais. Segundo essa abordagem, as propriedades e o comportamento de entidades de um nível mais alto podem ser entendidas em termos das propriedades e do comportamento de seus níveis mais baixos, tomados por si mesmos. No caso aqui tratado, supõe-se que importantes aspectos do funcionamento da economia e da sociedade podem ser reduzidos ao comportamento dos indivíduos que as integram e, por mero processo de agregação, a maximização individual de utilidade levaria à maximização do bem estar social.

Os adeptos do individualismo metodológico falham por não reconhecer dimensões do comportamento humano que decorrem de comportamentos prossociais ou, mais genericamente, que exprimem adesão a normas e valores sociais. Ora, isso não só parece

revelar uma falácia de composição, no que concerne à lógica de construção da teoria, como se choca com evidências empíricas até aqui obtidas, que revelam, por exemplo, que as pessoas são propensas a punir comportamentos que consideram injustos, mesmo que tenham de incorrer em custos pessoais para fazer isso, que agem movidas por sentimentos de culpa e que recorrem a instituições sociais para solucionar problemas de auto-controle.

Para concluir

A reflexão que fiz neste artigo sugere que uma ciência como a economia ainda tem muitos problemas metodológicos a enfrentar, seja em sua totalidade, seja fragmentada em diferentes programas de pesquisa. Não é porque a busca de um conjunto de regras fixas se frustrou no passado recente que se deve renunciar a padrões de avaliação de teorias, estabelecidos em um esforço conjunto do qual também precisam participar economistas e metodólogos de outras ciências. Quanto aos heterodoxos, eles devem enfrentar suas próprias questões metodológicas com o mesmo empenho que tem dedicado à crítica à heterodoxia. Afinal, sua atitude mais aberta não é uma vacina contra problemas recorrentes em qualquer campo da ciência, tais como aqueles que ameaçam a coerência lógica da teoria e sua sustentação empírica.

Qualquer que seja a perspectiva adotada, não é possível definir cabalmente as qualidades de uma boa teoria. Nesse sentido, as grandes questões enunciadas são permanentes: por melhor que sejam discutidas, não haverá jamais uma solução consensual. Mas essa conclusão acaciana diz pouco. Por dever de ofício, o metodólogo da economia deve continuar sua pesquisa, não para definir um conjunto estável de regras universalmente aplicáveis ou encontrar respostas definitivas, mas para formular perguntas mais pertinentes.

Mesmo convencido da inviabilidade de uma visão panorâmica, ou menos pretencioso em suas pretensões, encontrará campo fértil de reflexão metodológica em programas de pesquisa particulares, sobre os quais se debruçará de forma atenta.

Referências

Angner e Loewenstein (2008). Erik Angner e G. Loewenstein, Behavioral Economics, in: U. Maki (ed), *Philosophy of Economics*, vol. 13.

Bianchi e Silva Filho (2001). Ana Maria Bianchi e Geraldo A. da Silva Filho, Economistas de avental branco: uma defesa do método experimental na economia. *Revista de Economia Contemporânea* vol. 5 nº 2, jul-dez.

Camerer e Loewenstein (2003). C. Camerer e G. Loewenstein, Behavioral economics: Past, present and future. in: C. Camerer, G. Loewenstein e M. Rabin (eds), *Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press.

Davis (2008). John B. Davis, Psychology's Recent Challenge to Economics: rationality and the individual. History of Economics Society Annual Meeting. Toronto, Canada, 27-30 junho.

Frey e Benz (2004). Bruno S. Frey e Matthias Benz, From imperialism to inspiration: a survey of economics and psychology. in: J. Davis, A. Marciano e J. Runde (eds), *The Elgar companion to economics and philosophy*. Edward Elgar.

Muramatsu (2009). Roberta Muramatsu, Rhetoric and methodology of behavioral economics: the case of intertemporal choice. *Economia*, vol. 10, nº 1, jan-abril.

Sen (1997). Amartya Sen, *Choice, Welfare and Measurement*. Harvard University Press.

Thaler e Bernatzi (2004). Richard Thaler e Shlomo Bernatzi, Save More Tomorrow™:

Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*

vol. 112 n° 1, pp. S164-S187.

Thaler e Sunstein (2008). R. H. Thaler e C. R. Sunstein, *Nudge. Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin Books.