**Elementos institucionais da formação de consensos:   
o caso dos microfundamentos da macroeconomia**

Celso Neris Jr. [[1]](#footnote-1)\*

Artigo submetido ao 44º Encontro Nacional de Economia

Área: 1. História do Pensamento Econômico e Metodologia

**Resumo:** A macroeconomia *mainstream* contemporânea possui como prática teórica válida toda aquela que for baseada em modelos (matemáticos) contendo o agente representativo com expectativas racionais – um agente otimizador que faz suas escolhas maximizando ou minimizando uma função objetivo segundo dadas restrições – com *market clearing*. Robert Lucas chama este requerimento de uma macroeconomia microfundamentada de “disciplina do equilíbrio”. O termo “disciplina” refere-se à conformidade dos economistas teóricos, não aos agentes, uma vez que estes últimos possuem, é suposto, “o” modelo correto do funcionamento da economia. Este consenso em torno da teoria econômica é tomado como dado pelos participantes da *mainstream* e a maneira como ele foi formado dificilmente é questionada. Este texto procura mostrar como a teoria macroeconômica *mainstream* adquiriu tal força e as implicações desta dominação.

**Palavras-chaves:** microfundamentos; modelos DSGE; instituições da ciência econômica

Abstract: Contemporary mainstream macroeconomics has as its hallmark of valid theoretical effort any theory modeled using representative agents with rational expectations – an optimizing agent who chooses maximizing or minimizing some objective function under given restrictions – and market clearing. Robert Lucas named this requirement of microfounded macroeconomics as “equilibrium discipline”. “Discipline” here means conformity among theoretical economists, because the agents in the economy supposedly owe “the” right model of the workings of the economy. This consensus on economic theory is taken as given by mainstream participants and how it has grown is hardly questioned. This paper aims to show how mainstream macroeconomic theory has gained its power and what are the implications of its dominance.

**Keywords:** microfoundations; DSGE models; institutions of economics

**Códigos JEL:** B41; E13 A11.

**Elementos institucionais da formação de consensos:   
o caso dos microfundamentos da macroeconomia**

1. Introdução

Os questionamentos feitos à ciência econômica, resultantes da crise financeira de 2007-08, tanto dos críticos da disciplina quanto dos dissidentes daquilo que é *mainstream* na teoria econômica continuam e se intensificam. Alguns cientistas sociais têm discutido, de maneira crítica, a superioridade da ciência econômica ante as outras ciências sociais, bem como sua influência na sociedade (Fourcade, 2015; Hirschman e Berman, 2014). Por sua vez, economistas teóricos que não pertencem à *mainstream* têm questionado os supostos e os modelos de previsão dominantes na disciplina (Dutt, 2015; Tuckett *et al*, 2015)*.* A exigência de que todo modelo macroeconômico deve ter microfundamentos é uma norma epistêmica da macroeconomia *mainstream* contemporânea e possui efeitos tanto no interior da ciência econômica (*economics*) como na economia (*economy*). Modelos formalizados são considerados critérios de demarcação, sem os quais não é possível iniciar debates teóricos. Através dos seus canais de comunicação, frequentemente a ciência econômica influencia a economia, contribuindo inclusive para um estado de crenças acerca de como ela (deveria) funciona(r). Trata-se de uma confluência entre o caráter positivo e o normativo da metodologia da ciência econômica que são manifestados ora de maneira intencional, ora ficam subentendidos.

A macroeconomia *mainstream* contemporânea logrou seu status por, (afora outros aspectos não-teóricos) evidenciar problemas técnicos dos modelos keynesianos (crítica de Lucas), decididamente com a inclusão do individuo maximizador neoclássico *pari passu* à ideia de equilíbrio. Supor expectativas racionais é condição necessária dos modelos de equilíbrio geral dinâmicos estocásticos (DSGE) que, por sua vez, são utilizados por órgãos econômicos diversos e influentes. Esta hipótese garante consistência interna aos modelos e, ao mesmo tempo, modifica (molda) a realidade ao supor o mesmo entendimento por parte dos agentes econômicos. Se a ausência de realismo é invocada como crítica a estes modelos, os economistas da *mainstream* argumentam que seus modelos são corroborados empiricamente pelas séries históricas. Se acusados de algum tipo de imperialismo por outras ciências sociais, apontam a interdisciplinaridade das suas pesquisas. É verdade que a interdisciplinaridade existe desde que ajude na rotina de modelagem, o que implica na colaboração mais evidente das disciplinas da física e da matemática. Nesse sentido, disciplinas relacionadas às ciências sociais são bem-vindas, desde que formalizáveis e que trabalhem em torno de supostos consolidados. Mas não parecem relevantes ao ponto de expandirem a compreensão da realidade suposta pelos economistas da *mainstream*. Esta espécie de cinturão protetor é uma das razões pelas quais os economistas da *mainstream* seguem propondo políticas e minimizando (por vezes, eliminando) as críticas de outras ciências sociais, ou mesmo de abordagens heterodoxas, a seu respeito.

Este texto aborda estas questões em quatro seções, além desta introdução. Em primeiro lugar, discute-se as instituições da ciência econômica, a fim de compreender os desenvolvimentos teóricos no interior da disciplina. Algumas motivações para a conformidade com determinadas teorias serão discutidas na terceira seção. A quarta seção aborda aquilo que consideramos ser a norma epistêmica da teoria macroeconômica *mainstream* contemporânea, a saber, a exigência de microfundamentação dos modelos. Por fim, serão feitas as considerações finais.

2. Os conceitos de instituição e norma epistêmica

A ciência econômica lida com ideias em um ambiente de interação dinâmico e é possuidora de suas regras, convenções e normas que são tanto balizadoras quanto influenciam as atitudes de seus praticantes. A ciência econômica está imersa na realidade social - embora alguns autores propaguem a ideia de que ela é capaz de criar um mundo à semelhança de seus modelos - e esta realidade social inclui estruturas sociais que são ontologicamente distintas das pessoas e, com isso, influenciam a maneira como elas agem e pensam. Para Ugo Pagano (2004, p. 252), “um sistema social pode ser concebido como um conjunto de processos estruturados de interação caracterizados por redes, posições internamente relacionadas, com as regras e práticas associadas”. Uma maneira de contextualizar estes processos de interações estruturados em um conceito analítico é concebê-los como instituições “que são relativamente duradouras e identificadas como tal” (Lawson, 1997, p. 318). Na definição de Uskali Mäki (2002, p. 22), as instituições da ciência econômica consistem de estruturas que se relacionam com incentivos e recompensas, educação e emprego, publicação e consultoria de especialistas, agenda de temas e padrões de avaliação. Estas instituições influenciam o comportamento, pois elas fornecem as regras do jogo e os incentivos que os indivíduos encontram (Pagano, 2004, p. 254). Além disso, elas moldam o comportamento em um nível mais profundo ao moldar também hábitos e preferências (Lewis e Runde, 2002, p. 209).

Mais do que entender instituições como “restrições, mecanismos de incentivos e/ou dispositivos informacionais” e, com isso, “negligenciar outros papeis mais profundos que as instituições desemprenham” (Dequech, 2013, p. 82) como a teoria *mainstream* o faz, o conceito de instituições utilizado neste trabalho é o que as concebe como “sistemas de regras de comportamento ou de pensamento socialmente compartilhados que possuem alguma recorrência [no tempo]” (Dequech, 2013, p. 85). Este conceito possui tanto uma dimensão comportamental como mental e implica que as instituições podem muitas vezes influenciar o comportamento e o pensamento individual crucialmente de maneira constitutiva (Dequech, 2013, p. 85). Assim, o conceito de instituições da ciência econômica adotado aqui possui uma conotação tanto formal, como informal; e uma origem tanto planejada como espontânea, ampliando a concepção consagrada por Douglass North. Para North (1990, p. 3), “instituições são as regras do jogo em uma sociedade ou, mais formalmente, são as restrições humanamente concebidas que moldam a interação humana”. Aplicando essa definição para os objetivos deste trabalho, as instituições da ciência econômica moldam os valores e objetivos da prática de economistas e, assim como outras instituições, estão sujeitas a mudança (Dequech, 2014).

Por se tratar de ideias, o conceito de modelos mentais compartilhados é também interessante para a discussão proposta aqui. Quando dois ou mais indivíduos fazem uso de um mesmo conjunto de pensamentos para interpretar ou gerar previsões sobre um mesmo grupo de informações, pode-se dizer que compartilham modelos mentais. Neste sentido, uma instituição importante discutida por Dequech (2009) é a norma social. Ela diz respeito às instituições que não são reforçadas pelo sistema legal, mas pela aprovação ou desaprovação de outras pessoas no grupo ou comunidade (Dequech, 2009, p. 72). Normas sociais são instituições que (i) indicam o que as pessoas deveriam ou não fazer ou pensar em determinadas circunstâncias, (ii) implicam na possibilidade de sanções sociais e (iii) são internalizadas por alguns ou mesmo muitos indivíduos. A possibilidade de sanções sociais positivas (recompensas) ou negativas (punições) pode explicar a conformidade de quem ainda não internalizou totalmente uma norma ou pode ainda reforçar a conformidade daqueles que já o fizeram. As normas estão associadas com valores diferentes, sendo que as mais comumente discutidas são baseadas em valores morais e políticos. Em uma comunidade acadêmica são relevantes os valores epistêmicos. Dequech (2014, p. 526) argumenta que “no caso de normas epistêmicas, sanções à reputação são especialmente relevantes, mas as normas comportamentais associadas implicam sanções concretas em termos de publicação, financiamento, emprego ou promoção”. No entanto, “sanções sociais apelam para o interesse dos acadêmicos, mas não são o único fator social que envolve seus interesses. Também não são os únicos determinantes dos pensamentos e das ações dos praticantes”.

Outro determinante das práticas e ações dos acadêmicos podem ser as convenções. As convenções possuem duas propriedades, segundo Dequech (2014, p. 525). Primeiro, quando seguida conscientmente, uma convenção o é, ao menos em parte, por que outras pessoas a seguem (ou se espera que sigam) e não – ou não apenas – por conta de sanções sociais. Sheila Dow (1991, p. 159-160) argumenta que “a maioria das teorizações empregam convenções, no sentido dos métodos, porque elas são geralmente aceitas dentro de uma comunidade acadêmica”. Em segundo lugar, uma convenção é em algum grau arbitrária, no sentido de que é concebível uma alternativa hipotética que não é claramente inferior ao padrão prevalecente (Dequech, 2014, p. 525). A primeira propriedade é definida como a conformidade com a conformidade esperada dos outros e a segunda é arbitrariedade (Dequech, 2013, p. 86). A análise das convenções da ciência econômica moderna, no entanto, passa pela discussão da noção de *mainstream*.

Dequech (2007, p. 281) divide a ciência econômica em categorias compreendendo *mainstream* e não-*mainstream*. Pare ele, “a *mainstream* da ciência econômica é o que é ensinado nas universidades e faculdades de maior prestígio, o que é publicado nos periódicos mais bem classificados, que recebe recursos das fundações de pesquisa mais importantes e os prêmios mais aclamados”. É razoável supor que os praticantes da ciência econômica são majoritariamente influenciados por aquilo que é *mainstream* em um determinado período de tempo. Neste texto, considera-se que é a exigência de que todos os modelos devem ser obrigatoriamente microfundamentados que pode ser considerada uma norma epistêmica da *mainstream* contemporânea. Esta norma implica que somente se o modelo macroeconômico contiver uma microfundamentação *adequada* é que ele pode ser aceito como teoria. O termo *adequado* denota a predileção da ciência econômica *mainstream* pelo agente otimizador - oriundo da economia neoclássica - e portador de expectativas racionais, que é o suposto fundamental da maneira considerada correta de se desenvolver um modelo macroeconômico. Como a ciência econômica chegou a esse consenso, implicações e críticas serão objetos de discussão nas próximas seções.

Seria esperado que uma grande crise da economia produzisse um redirecionamento radical na ciência econômica *mainstream* (Vercelli, 2011, p. 27). No entanto, isto não parece ter acontecido após a crise financeira de 2007-08. Adequando à discussão proposta aqui, não obstante o abalo gerado pela crise, não parece ter havido perda de legitimidade da teoria *mainstream*. A legitimidade de uma instituição pode torná-la mais aceitável do que uma alternativa desviante e isto pode ser entendido por sua compatibilidade com alguns valores socialmente aceitos (Dequech, 2013, p. 95). A legitimidade pode ser de diferentes tipos, assim como os valores em que se baseia. Na discussão das instituições, pelo menos três tipos de legitimidade são especialmente interessantes (Dequech, 2009, p. 73; 2013, pp. 95-96), a saber, legitimidade moral, política e epistêmica. Em especial, o tratamento da legitimidade epistêmica é destacado por Dequech (2014, p. 526) como particularmente relevante para o caso das ideias. Para ele, “a percepção da legitimidade epistêmica das ideias em parte depende do prestígio das pessoas que defendem estas ideias e do prestígio da universidade à que elas estão associadas” (Dequech, 2014, p. 526).

Com o advento da crise de 2007-08, embora a economia *mainstream* tenha sido questionada e apontada como uma das possíveis responsáveis por sua causa, não parece que alguma mudança substancial tenha entrado em curso. Uma explicação para isso decorre do fato de que, ao serem aceitas por mais e mais pessoas, ou mesmo por outros canais de transmissão de determinadas regras de pensamento que são percebidos como epistemicamente (intelectualmente) legítimas – periódicos profissionais, palestras, seminários, que compartilham informações e opiniões de economistas prestigiados ou influentes – o que é *mainstream* pode se perpetuar em um processo de auto reforço. Este processo pode resultar em um aprisionamento (*lock-in*) das teorias em uma trajetória ruim e de difícil rompimento, sobretudo por conta da rede de crenças (dimensão mental) e dos procedimentos (dimensão comportamental) que são influenciados por ela.

No caso da ciência econômica enquanto disciplina, nas palavras de Langlois (2003, p. 287), “a mensagem de [Thomas] Kuhn (1970) é que as disciplinas científicas desfrutam de substanciais ‘efeitos de rede’, uma vez que a padronização de uma única visão de mundo traz benefícios em menores custos de comunicação e de uma coordenação mais eficaz da divisão do trabalho”. Esta rede de praticantes e a incerteza de se considerar outras abordagens são alguns dos motivos para a conformidade com a norma epistêmica *mainstream*. Por outro lado, como se discutirá posteriormente, a padronização de uma determinada “visão de mundo” é fundamental para guiar o curso das ações dos agentes da economia tanto quanto os praticantes da ciência econômica. Além disso, a compatibilização desta visão com alguns interesses ideológicos, como a oposição à intervenção estatal na economia, também demonstra ter sido relevante para o sucesso da teoria econômica *mainstream*. Esta compatibilidade implica um fluxo de duas vias das instituições: ao mesmo tempo em que elas influenciam a prática dos agentes, elas também são influenciadas e modificadas por eles.

Dequech (2013, p. 85-88) discute quatro papeis das instituições, a saber, o papel restritivo, o cognitivo, o motivacional e o emocional. O seu papel cognitivo é triplo: informativo, prático e profundo. A função cognitiva profunda influencia a maneira pela qual os indivíduos selecionam, organizam e interpretam as informações. Em termos de motivações, as instituições não só fornecem incentivos como influenciam os próprios objetivos que as pessoas atribuem a si mesmas. Com isso, as instituições da ciência econômica “através de suas profundas influências cognitivas e motivacionais (...) afetam os pontos de vista das pessoas sobre a realidade, assim como seus valores, moldando sua percepção de legitimidade. Portanto, as instituições possuem uma influência legitimadora, assim como ajudam a dar legitimidade à conformidade dos pensamentos e comportamentos dos praticantes” (Dequech, 2014, p. 525-526). A teoria *mainstream*, com o status de prestígio que logra, possui uma maior capacidade de influenciar a realidade e, com isso, de maneira deliberada ou não, inibe (restringe) alternativas desviantes e é legitimada por sua ampla utilização.

3. Alguns motivos para a conformidade a determinada norma epistêmica

Se normas epistêmicas são instituições que guiam as práticas dos acadêmicos, torna-se interessante discutir mais alguns motivos pelos quais estes se conformam a elas, complementando ou dando novas hipóteses além da possibilidade de sanções que foram comentadas anteriormente. A rotina ideal dos pesquisadores em uma comunidade científica, segundo Popper (1962), deveria estar pautada na formulação de hipóteses refutáveis a respeito de problemas cuja solução forneça importantes contribuições para o progresso científico, de modo que todo o conhecimento falso poderia, assim, ser corrigido. Por sua vez, Kuhn (1970, p. 24) argumenta que o progresso científico é obtido através de um processo que se alterna entre as fases de “ciência normal” e as “revoluções científicas”. No primeiro caso, os cientistas se envolvem em quebra-cabeças nos quais aplicam conceitos e métodos familiares, numa tentativa de *enquadrar* a natureza em uma caixa de ferramentas pré-formada e relativamente inflexível que o paradigma vigente oferece. Conforme resolvem problemas, os pesquisadores podem se defrontar com observações que não possuem soluções – “anomalias” – que eles possam explicar munidos das ferramentas disponíveis. Isto pode levar a uma crise, o que induz os pesquisadores a desenvolver uma nova abordagem, que promete soluções mais adequadas aos problemas que o velho paradigma foi incapaz de tratar, culminando nas revoluções científicas – a formação de um novo paradigma.

A ideia de que a ciência emerge em um contexto de determinado paradigma baseia-se no fato de que os estudantes aprendem a partir de seus professores, orientadores, etc., podendo ter com estes moderadas discordâncias. Segundo Baddeley *et al* (2004, p. 12), isto pode ser considerado um efeito de ancoragem à abordagem dominante[[2]](#footnote-2). No entanto, o problema com esta abordagem determinística da ciência é que ela não ilumina os processos subjacentes à formação de opinião dos acadêmicos que seguiram determinados paradigmas (ou, nos termos propostos aqui, não explicitam os motivos individuais que levam os praticantes a se conformaram com determinadas normas epistêmicas). Uma hipótese explicativa possível para isto pode ser encontrada em Bort e Kieser (2011, p. 658). Eles argumentam que nem Popper nem Kuhn tinham em mente a possibilidade de que pesquisadores sérios possam se envolver em projetos de pesquisa, ou mesmo na sugestão de novos paradigmas, apenas para impressionar os seus pares ou pelo simples fato de que outros supostamente mais bem informados estão adotando este paradigma. Na medida em que mais pessoas seguem determinada teoria, seja o motivo (aparente ou não) que possuam, ela se torna mais legítima em determinados meios.

Nesse sentido, as interações sociais podem distorcer o caminho da formação do aprendizado e conhecimento, segundo Baddeley (2013, p. 36). Os acadêmicos e outros especialistas podem, conscientemente ou inconscientemente, seguir consensos de grupos. Nas suas palavras, “isto pode refletir uma genuína acumulação de conhecimento; mais pessoas podem apoiar uma teoria em particular com base no fato de que, sendo todas iguais, há mais evidencias a partir dos outros de que ela é verdadeira” (Baddeley, 2013, p. 36). Os problemas emergem não necessariamente porque alguém pode seguir determinadas visões que se revelam falsas, mas quando este seguimento – e p consenso assim formado reflete outras motivações (aceitação pelo grupo, por exemplo) que não estão necessariamente ligadas às atividades de conhecimento e à busca da verdade. Com isto, as pessoas podem dar peso excessivo a uma teoria popular, mesmo em face de evidências objetivas contrárias.

Baddeley *et al* (2004, p. 13-14) sugerem que analogias da biologia evolutiva podem explicar a formação de crenças em um determinado contexto. Elas podem ser aplicadas às ideias mais bem sucedidas dentro de uma comunidade acadêmica. Tendo como base Anderson (1998), os autores afirmam que genes bem sucedidos sobrevivem (são lembrados) e reproduzidos (são transmitidos) de forma eficaz quando: (i) mapeiam de forma eficaz as estruturas cognitivas humanas, (ii) incorporam uma estrutura de decisão padronizada e (iii) são reforçados por membros dominantes da comunidade científica (Baddeley *et al*, 2004,p. 14). Esta explicação permite uma analogia com as práticas dentro da comunidade acadêmica na ciência econômica. Utilizando os elementos que desenvolvemos neste texto, pode-se dizer que uma teoria bem sucedida e que pode ser transmitida deve ser de fácil entendimento (suposições práticas, simples e intuitivas), possuir um modo padronizado sobre como fazer as coisas (modelagem formal) e ser reforçada pelos praticantes em melhores posições acadêmicas (legitimidade epistêmica).

Bort e Kieser (2011) desenvolvem o argumento de que os cientistas podem balizar seu comportamento por moda (*fashion*) (no que seguem Simmel, (1957 [1905]). Moda (ou modismo) é entendida como a imitação de um dado exemplo que satisfaz às exigências de adaptação social. Neste sentido, a moda fornece uma condição geral que resolve o comportamento de todos os indivíduos em um mero exemplo (Bort e Kieser, 2011, p. 656). A teoria institucional, segundo eles, também admite que os indivíduos imitem outras pessoas, especialmente aquelas que são consideradas mais bem sucedidas, ou mesmo que apresentam status social mais elevado (DiMaggio e Powell, 1983).

Michelle Baddeley (2013, p. 39) discute algumas influências sociais na formação da opinião dos acadêmicos. Dentre elas, os jovens pesquisadores podem instintivamente imitar seus supervisores e mentores, uma vez que estão condicionados a respeitar a autoridade (legitimidade) deles. Ainda, na presença de incerteza, há certo conforto em se conformar às visões de comunidades acadêmicas particulares. Baddeley (2013, p. 39) destaca o caso das opiniões dos economistas a respeito da saída para a crise financeira de 2007/08, um fenômeno que desafiava o consenso e cujas soluções eram incertas. De um lado, havia economistas contra a redução do déficit fiscal e, de outro lado, economistas favoráveis à ampliação do déficit com a justificativa de que ele ajudaria a recuperar a atividade econômica. Estas opiniões estavam de acordo com o espectro político no qual se situavam estes economistas. No entanto, a crise afetava os países de maneira diferente e, com isso, exigia abordagens específicas para cada país. A polarização do debate, o apego a uma postura de grupo, era prejudicial às soluções que poderiam ser desenvolvidas e, ademais, não contribuiu para evitar o agravamento dos problemas já existentes em alguns países europeus.

Para Elster (2009, p. 22) além de mecanismos no nível individual, tais como o desejo de rigor, prestígio e recompensa, ou a susceptibilidade ao “pensamento agradável” (*wishful-thinking*) e ao autoengano, a persistência de uma determinada teoria (mesmo com baixo poder explicativo da realidade) pode ser considerada um fenômeno coletivo e, com isso, mantido por mecanismos de interação social. Ele discute dois mecanismos neste sentido, “coerção mental” (*mind-binding)* e “ignorância pluralística” (*pluralistic ignorance*) (Elster, 2009, p. 19). A coerção mental relaciona-se à continuação de determinada prática individual em um ambiente coletivo pelo fato de que não há incentivos para se desviar unilateralmente dela. Um exemplo interessante discutido por Elster é o da física teórica, que possui diferenças na sua dominação sociológica e científica nos EUA. É improvável que alguém seja contratado para trabalhar em uma grande universidade de pesquisa estadunidense caso não trabalhe com a “teoria das cordas”. No entanto, esta teoria não foi chancelada com um único prêmio que confirmasse sua validade, pois gerou previsões que, na verdade, foram consequências de teorias concorrentes e confirmadas. Se este raciocínio estiver certo, isto implica que uma composição sensata dos departamentos de física estadunidenses poderia ser uma mistura de teóricos trabalhando em diferentes campos. No entanto, estudantes que queiram trabalhar em departamentos de alto prestígio devem trabalhar em conformidade com a teoria das cordas.[[3]](#footnote-3)

Na ciência econômica, a dominação sociológica e a científica coincidem, segundo Elster (2009, p. 20). Muitos dos economistas que receberam o prêmio Nobel de Economia trabalham dentro de paradigmas da escolha racional e com modelos formalizados. Para ele, no entanto, o fato digno de nota é que nenhum dos premiados teve suas previsões empíricas confirmadas. Ele também vê ironia no fato de que os dois criadores do fundo Long Term Capital Management, Robert C. Merton e Myron Scholes, foram agraciados com o prêmio meses antes do colapso que causou perdas aos diversos investidores do fundo. Com isto, Elster (2009, p. 20) argumenta que a coerção mental a que se sujeitam os alunos é devida, pelo menos em parte, à percepção da necessidade de produzir e de se mostrarem contratáveis (empregáveis). Também pode ser devido, em parte, aos sinais enviados pelo Comitê do Prêmio Nobel e instituições similares, como o comitê que concede a medalha John Bates Clark – concedida aos economistas que realizam grandes contribuições à ciência econômica antes de completar 40 anos. Com isso, a maioria dos departamentos de economia não se dá conta de estar em um equilíbrio ruim. Segundo Elster (2009, p. 21), na medida em que os acadêmicos são acometidos por dúvidas ocasionais, como ser humanos que eles dificilmente podem deixar de ser, uma olhada no que seus colegas estão fazendo pode amenizar as suas preocupações, ou pelo menos impedi-los de se manifestar.

Ignorância pluralística é tratada por Elster (2009, p. 21), em seu caso mais extremo, como sendo a situação em que nenhum membro de uma comunidade científica acredita na proposição P ou defende o valor V, mas cada um acredita que todos os outros mantêm a crença em P e defendem o valor V. Em um exemplo da teoria dos jogos, ele diz que podemos imaginar um caso de ação coletiva em que todos os participantes têm preferências cooperativas (“jogo da garantia”), quando cada um acredita que todos os outros possuam preferências não-cooperativas (“dilema dos prisioneiros”). O caso mais comum de ignorância pluralística ocorre quando apenas alguns membros mantêm a crença em P ou o valor V, mas a maioria deles acredita que a maioria dos outros o fazem. No exemplo da teoria dos jogos, “quando as pessoas agem por suas falsas crenças sobre as preferências dos outros, as ações observadas irão confirmar suas crenças” (Elster, 2009, p. 21). Isto implica que cada um irá fazer uma escolha não-cooperativa como sua melhor resposta ao comportamento não-cooperativo que sua falsa crença faz com que ele espere dos outros. Com isto, os agentes estão presos a um “equilíbrio ruim”. Por conseguinte, a maneira de escapar deste estado não é uma ação coletiva, mas a melhora da informação. E aqui há um ponto interessante. No caso da ciência econômica e dos modelos formalizados (estatísticos ou determinísticos), a ignorância pluralística irá acontecer “se cada acadêmico, embora secretamente preocupado com os procedimentos, mantiver silêncio por causa da crença de que seus colegas estão firmemente convencidos de sua validade” (idem).

Pagano (2004, p. 254) ressalta o papel emancipatório e progressista das ciências sociais acerca de instituições ineficientes ou opressivas. Uma vez que as instituições são capazes de influenciar os indivíduos, segundo ele, “as ciências sociais podem ter um papel progressista e emancipatório, na medida em que os indivíduos podem se tornar conscientes das instituições insatisfatórias e entender algumas possíveis formas de alterá-las”. A questão que se coloca, porém, é que os praticantes da ciência econômica são possuidores de motivações que não são necessariamente benéficas à evolução nessa direção. Assim, torna-se difícil acreditar que eles sempre estarão preocupados em “libertar” os indivíduos das instituições que eles mesmos ajudam a legitimar, senão o contrário. Ademais, estas instituições aglutinam os anseios de uma parcela da sociedade com aquilo que consideram ser correto, que por sua vez resulta da compreensão que possuem da ciência econômica (por exemplo, menor intervenção do estado na economia e maior liberdade de iniciativa como fundamentais para o crescimento econômico). Isto implica que na definição de instituições que adotamos acima, os indivíduos são influenciados pelas instituições da ciência econômica, assim como também são responsáveis por reproduzi-las e modificá-las.

Se existem elementos não científicos para a adesão a uma determinada teoria, pode se dizer que a economia enquanto ciência não é apenas uma batalha entre paradigmas concorrentes, mas é também aquilo que Pierre Bourdieu chamou de “luta pelo poder” (Bourdieu, 1990). A partir desta perspectiva, Heise (2014, p. 73) aponta que os participantes do domínio da ciência estão equipados com diferentes montantes de capital social, cultural e econômico, o que implica um “campo de jogo” (*playing field*) muito desigual para a disputa de paradigmas. Quer dizer, é evidente que a ciência econômica *mainstream* possui muito mais poder do que as abordagens dissidentes. Aliás, “ser *mainstream*”é considerado uma situação desejável pelas teorias, pois é também marca de um corpo de pensamento maduro. Dentre outras vantagens, o processo de padronização reduz a incerteza sobre a teoria adequada a se seguir e, por conseguinte, garante oportunidades de carreira. Heise (2014, p. 73) supõe, a partir desta perspectiva, que o grau em que vários paradigmas estão equipados com capital econômico (recursos materiais) e capital social (relações de cooperação com outros atores dentro e fora do campo acadêmico, tais como editores de revistas influentes, formuladores de política econômica, líderes empresariais, patrocinadores e a mídia) desempenha fundamental papel na determinação do que vem a ser pensamento *mainstream* e quais serão as abordagens marginalizadas.

Discutidos os motivos para a conformidade ao pensamento dominante em macroeconomia, passamos então aos microfundamentos que entendemos ser o *hard* *core* das ideias (dimensão mental) e dos procedimentos (dimensão comportamental) da ciência econômica, discutindo especificamente suas origens e organização.

4. Os microfundamentos da macroeconomia

O modo pelo qual a teoria macroeconômica *mainstream* evoluiu tornou a ciência econômica restrita a um conjunto específico de ideias e práticas que tornam difícil o desvio da norma epistêmica vigente. Este conjunto demonstra a unidade supostamente necessária à ciência econômica, que a torna superior e influente. Essa evolução deu-se através de um processo de padronização de procedimentos e hábitos de pensamento, que se tornaram recorrentes no tempo como será observado adiante.

**4.1 Norma epistêmica e legitimidade**

A exigência de que todos os modelos devam ser obrigatoriamente microfundamentados pode ser considerada uma norma epistêmica da ciência econômica *mainstream* contemporânea. A condição para que um modelo macroeconômico seja microfundamentado é que ele seja construído, inicialmente, a partir de uma descrição de como os agentes fazem suas escolhas, supondo que estes as fazem de maneira ótima. Além de supor que o agente age em seu próprio interesse e que possua comportamento otimizador, é necessária a suposição de *market clearing* – situação na qual todos os planos dos agentes são compatíveis (de Vroey, 2012, p. 170).

Decorre que a representação do indivíduo que torna a teoria econômica válida é fundamentalmente neoclássica. Isto permite à *mainstream* dizer que a macroeconomia está agora seguramente baseada nos princípios da teoria econômica (Chari e Kehoe, 2006, p. 3). Nas palavras de Kevin Hoover (1988, p. 87) “somente quando os agregados macroeconômicos são explicáveis como consequências de problemas de otimização bem formulados por indíviduos racionais, o raciocínio macroeconômico estará seguro” (ver também Backhouse, 1995, cap. 8). A ideia de microfundamentação implica em uma rotina hierárquica na qual os modelos da ciência econômica devem derivar propriedades macroeconômicas das hipóteses acerca dos agentes considerados individualmente (Rizvi, 1994, p. 357). Esta alusão a uma corrente de pensamento histórica e reconhecida na ciência econômica teve a função de atestar legitimidade intelectual àquelas que eram consideradas novas proposições teóricas da *mainstream*. Se o período keynesiano foi um interregno, a solução ideal era voltar-se aos *“first principles”*.

Na interpretação da *mainstream,* a emergência da estagflação na década de 1970 foi o experimento em tempo real que confirmou as predições de Friedman (1968) sobre a ineficácia a longo prazo da política monetária sobre o emprego. Por sua vez, o trabalho de Lucas e Rapping (1969) ampliou a esfera da análise de equilíbrio iniciada na síntese neoclássica. A combinação de expectativas racionais e inconsistência temporal levou ao abandono da ideia de intervenção estatal na economia que (pensava-se, no velho consenso) levaria ao aumento do bem estar-social. Soma-se a isso a crítica de Lucas quanto à capacidade dos modelos macroeconômicos então vigentes de permitir a escolha entre opções de políticas alternativas, o que culminou na exigência de modelos macroeconômicos microfundamentados. Não por acaso, desde a década de 1970, utilizar-se microfundamentos nos modelos é o princípio necessário que torna a prática teórica econômica válida e científica (de Vroey, 2012, p. 170). Parafraseando Keynes, de Vroey (2012, p. 172) afirma que “a exigência de microfundamentação conquistou a teoria macroeconômica tão completamente como a Santa Inquisição conquistou a Espanha”.

Robert Lucas foi um dos principais responsáveis por garantir que a hipótese angular dos modelos macroeconômicos seja o indivíduo maximizador e, além disso, portador de expectativas racionais. É com a famosa Crítica de Lucas (1976) que as expectativas racionais passaram a ser vistas como exigência dos modelos baseados nos problemas de otimização dos indivíduos (modelos baseados sobre os *first principles*) e, com isso, os microfundamentos passaram a ser vistos como *obrigatórios* para a teoria macroeconômica (Duarte e Lima, 2012, p. 3). Esta norma epistêmica de modelos necessariamente com microfundamentos foi chamada por Lucas de “disciplina do equilíbrio”. O termo “disciplina” refere-se, então, aos economistas que agem em conformidade com esta norma epistêmica. A essência da crítica de Lucas era que os agentes racionais resolvem seus problemas de otimização com o conhecimento do regime prevalecente de política econômica. Especificamente, Lucas (1976) criticou o uso das formas reduzidas dos modelos econométricos para a avaliação de políticas, nos quais os parâmetros que estimam as relações agregadas não são estáveis, mas são, eles mesmos, funções de parâmetros de preferencias e tecnologia que mudam quando o governo adota uma nova política. Assim, a crítica de Lucas forneceu uma base intelectual para a exigência de que os modelos macroeconômicos necessitam de microfundamentos em um formato *específico[[4]](#footnote-4)* (Duarte e Lima, 2012, p. 3).

O que se nota é que Lucas e sua concepção de economia influenciaram, desta maneira, a evolução da macroeconomia *mainstream*. Nos termos em que discutimos aqui, pode-se dizer que Lucas legitimou intelectualmente os desenvolvimentos da macroeconomia *mainstream* e as escolas de pensamento em ciência econômica após o declínio da síntese neoclássica. Neste sentido, Lucas foi um “acadêmico inovador” ao conseguir convencer as pessoas a respeito de suas ideias[[5]](#footnote-5). Ele criou a escola de pensamento dos Ciclos Reais de Negócios (RBC) e possui uma contribuição metodológica fundamental à macroeconomia contemporânea, ainda que não seja considerado um metodólogo. Woodford (1999, pp. 25-26) considera que a RBC ofereceu uma nova metodologia tanto para a análise teórica, quanto empírica. Segundo ele, “modelos de ciclo de negócios de equilíbrio de Lucas tinham sido realmente feitos somente por parábolas; eles não poderiam ser considerados descrições literais de uma economia, mesmo tendo em conta o tipo de idealização da realidade que todos os modelos possuem”. Os modelos dos Ciclos Reais de Negócios, ao invés disso, eram modelos quantitativos (matematizados) que se pretendem levar a sério como descrições reais da economia, mesmo que muitos detalhes sejam abstraídos delas (Woodford, 1999, pp. 25-26).

As concepções de parábolas e abstrações estão presentes na visão de Lucas. Para ele, um modelo econômico é tão útil quanto melhor a analogia com a realidade que ele pretende iluminar. Ao analisar a relação entre analogia, o papel dos modelos e a relação entre modelagem e política econômica, de Vroey (2010b, p. 7-9) destaca que Lucas parte de duas premissas. A primeira é a de que um modelo é uma realidade observável, um fenômeno observado descrito por meio de uma analogia. Isto quer dizer que há, em principio, uma relação simétrica entre as duas coisas. A segunda premissa é uma comparação entre economia e antropologia. Os antropólogos estudam sociedades que são mais simples ou mais primitivas do que a nossa na esperança de desnudar as relações contemporâneas. Os economistas teóricos, no entanto, *inventam* o sistema econômico/economia que estudam. Além do mais, observar sociedades fictícias ao invés de reais, permite sujeitá-las às diversas forças externas de vários tipos e observar como reagem. Isto implica que modelos são economias ficcionais de manipulação sobre as quais podemos aprender acerca do funcionamento de economias reais. Como experimentos do mundo real são escassos, o papel dos modelos é o de representar sistemas analógicos fictícios que permitam a realização de quase experimentos para comparar diferentes alternativas de política econômica. É fácil notar que a preocupação com os pressupostos da teoria, sobre o seu realismo ou mesmo sobre sua consistência externa (com o mundo real) não possuem importância *ex ante*.

Lucas considera que a maneira pela qual se pode evitar (ou pelo menos tentar) contaminações ideológicas[[6]](#footnote-6) na teoria econômica, é quando esta assume uma forma matemática (de Vroey, 2010a, p. 2). Ele é bem explícito quanto ao fato de que teoria econômica existe apenas se matematizada, em suas palavras, “a análise matemática não é uma das muitas maneiras de fazer teoria econômica: é a única maneira. A teoria econômica é a análise matemática. Todo o resto são apenas imagens e conversas” (*apud* Wall Street Journal, 2009). Ou ainda, nos mesmos termos, “eu prefiro usar o termo ‘teoria’ em um sentido muito estrito para se referir a um sistema dinâmico explícito, algo que se possa colocar no computador e rodar” Lucas (1988, p. 5). Sua visão não está descolada das heurísticas que ele propõe para a macroeconomia.

A ciência econômica correta, na visão de Lucas, é sintetizada por Michel de Vroey (2010a, p. 3-5) da seguinte forma: (i) não deve haver divisão entre os princípios que sustentam a microeconomia e a macroeconomia (Lucas, 1987, p. 107-108). Isto é, a macroeconomia sem microfundamentação é inaceitável; (ii) a macroeconomia é parte da análise de equilíbrio geral; (iii) a teoria macroeconômica e um modelo matemático são uma e a mesma coisa; (iv) a teoria está preocupada com construções imaginárias, sendo assim, ela é declaradamente não realista[[7]](#footnote-7); (v) modelos macroeconômicos não são de interesse se eles não conseguirem prescrever conclusões de políticas econômicas; (vi) a teoria deve ser testada contra os fatos. O seu objetivo é construir “uma economia artificial totalmente articulada que mimetiza o comportamento de séries temporais das economias reais” (Lucas, 1977). Sendo assim, o teste empírico da teoria é crítico justamente porque sabemos que os axiomas são abstrações necessariamente “falsas”, daí a necessidade de saber em que circunstâncias essas abstrações serão adequadas (Lucas, 1986, p. 408). Quanto melhor a capacidade de reproduzir os acontecimentos passados, mais confiável será o modelo para avaliar novas políticas.

Neste sentido, McCombie e Pike (2012, p. 503) argumentam que a economia novo-clássica é vista por alguns como o desenvolvimento e formalização da economia neoclássica após o interregno keynesiano. Sendo assim, o desenvolvimento científico na teoria econômica não é um processo unidirecional e irreversível como aponta Kuhn (1970, p. 206). Para Kuhn, a crise paradigmática ocorre nas ciências naturais pelo acúmulo de anomalias que são, em grande parte, resultados de experimentos controlados e repetidos. McCombie e Pike (2012, p. 503-505) argumentam que na ciência econômica, a econometria não demonstra possuir esse papel e, no mesmo sentido, Summers (1991) afirma que os resultados econométricos raramente ou nunca afetam a “crença da profissão”. A ausência de revolução paradigmática pode se dar, por exemplo, pelo fato de que muitos economistas teóricos podem tomar como “verdadeira” a teoria *mainstream* mesmo sem ter sido persuadido por ela. Pode ser o caso da imitação pura e simples, seguir uma “moda” ou mesmo evitar a incerteza ao considerar abordagens concorrentes, como discutido na seção anterior. Além disto, há sempre a possibilidade de sanções positivas e negativas (relacionadas à publicações, contratação em determinados departamentos, prêmios, etc.) que podem contribuir para a reprodução de crenças quanto à validade de uma teoria.

**4.2 Consenso entre escolas de pensamento**

Lucas ajudou a minar a macroeconomia keynesiana e o corolário intervencionista que aquela matriz teórica possuía. Na década de 1970, Robert Hall (1976, p.1) simplificou de maneira muito geral a macroeconomia do período em duas escolas de pensamento, a saber, a economia novo-clássica (incluindo posteriormente a teoria dos ciclos reais de negócios) com economistas localizados em universidades como a Universidade de Chicago, Carnegie-Mellon, Rochester and Minesota (*freshwater schools*) *e* a escola keynesiana, cujos economistas estariam nucleados em Harvard, Berkeley, MIT, Princeton, Stanford e UCLA (*saltwater schools*) (Duarte, 2012, p. 191). Embora trate-se de uma simplificação, esta sistematização permite localizar geograficamente a origem destas escolas de pensamento. Além de serem provenientes de universidades prestigiadas, alguns economistas destas universidades foram agraciados com o Prêmio Nobel de Economia.

Para Dequech (2007, p. 283), escolas de pensamento são definidas por um particular conjunto de ideias que são idealmente internamente consistentes. As seguidas tentativas de sistematização das escolas de pensamento indicam que durante um período após o domínio da síntese neoclássica (cujo núcleo é o modelo IS-LM e a Curva de Phillips) a macroeconomia dominante passou por um “estado de desordem” (Duarte, 2012), no sentido de que escolas que possuíam consistência interna, que eram igualmente prestigiadas e influentes, discordavam em torno de pontos que poderiam levar a um consenso, impedindo com isso a evolução da macroeconomia *mainstream*. A solução dos diversos conflitos deu-se através da formação de um novo consenso no qual desponta a norma epistêmica de que os modelos macroeconômicos devem ser microfundamentados.

Para Duarte (2012, p. 192-193), a evolução do pensamento macroeconômico possui uma característica particular, no sentido de que a macroeconomia não tem apenas várias escolas concorrentes que em alguns momentos estão em estado de desordem, mas também tem momentos de consenso quando o conhecimento parece progredir a um ritmo satisfatório. Além disso, os macroeconomistas enfatizam o progresso e o conhecimento seguro em tempos de consenso como forma de ressaltar que a ciência é boa e poderosa. Nos períodos de síntese do pensamento, a desordem intelectual e a concorrência selvagem entre as escolas – tanto no que diz respeito às teorias macroeconômicas quanto às políticas a serem prescristas – são substituídas por conversas equilibradas, pontos de convergência, melhor formulação de políticas e progresso científico (idem, p. 193). A qualificação, evidentemente, é de que tal possibilidade de diálogo existe entre aqueles que falam a língua deste consenso, isto é, apenas entre aqueles que atuam no mesmo paradigma.

Dois motivos para a resolução dos conflitos são levantados por Duarte (2012, p. 193-194). O primeiro é que os macroeconomistas têm um “medo epistemológico” de que as bases científicas de seus estudos sejam frágeis ou ausentes quando estão em um estado de desordem intelectual. Além disso, o prestígio científico e acadêmico pode ser potencializado caso possum uma história de progresso e conhecimento constante e a possam demonstrar com segurança. O segundo motivo é que os responsáveis pelas formulações de políticas estão sempre perguntando aos macroeconomistas quais teorias devem utilizar para orientar a política econômica; logo. um estado de desordem intelectual não é um bom sinal. Os macroeconomistas devem dar uma resposta convincente, desde que sejam capazes de mostrar que existe um núcleo de macroeconomia utilizável e acreditado pela grande maioria deles. O primeiro motivo está relacionado à ciência econômica e seus praticantes; e o segundo, está diretamente ligado à influência que a ciência econômica exerce sobre a economia.

A solução encontrada foi uma nova síntese macroeconômica vista como “a construção de um terreno (*ground*) teórico em que diferentes escolas poderiam negociar modelos e evidências empíricas e com isto domesticar os desacordos para se chegar a um consenso” (Duarte, 2012, p. 194). Com isso, embora as escolas de pensamento da *mainstream* se dividam em dois campos - a saber, a “clássica” (que incorpora ideias monetaristas e é composta pelos teóricos da escola novo-clássica e dos ciclos reais de negócios) e a “keynesiana” (basicamente os da síntese neoclássica e novos keynesianos da década e 1970 associados com os modelos econométricos de larga escala) - elas trabalham de uma maneira similar, a fim de satisfazerem à crítica de Lucas, fornecendo o tipo de microfundamentos que hoje em dia caracteriza não só os seus programas de pesquisa, como também os modelos do Novo Consenso Macroeconômico (NCM) (Duarte, 2012, p. 206). Os microfundamentos foram o jogo que os novos-keynesianos também quiseram jogar a fim de ressuscitar a macroeconomia keynesiana (livrá-la de um provável ostracismo) supostamente imune à crítica de Lucas (idem). Neste sentido, a escola de pensamento novo-keynesiana é também um exemplo de conformidade com a norma epistêmica dos microfundamentos.

A base teórica do Novo Consenso Macroeconômico é chamada de “referencial metodológico comum para os fundamentos microeconômicos da macroeconomia” (Zovache, 2004, p. 98; Duarte, 2012, n. 23, p. 224). Marvin Goodfriend e Robert King (1997, p. 231) sugerem que se trata de um consenso que pode ser chamado de “nova síntese neoclássica” e que consiste na aplicação sistemática de otimização temporal e expectativas racionais. O principal modelo utilizado pelo NCM é o modelo de equilíbrio geral dinâmico estocástico (*dynamic stochastic general equilibrium*, DSGE). Este modelo não só explica a evolução do produto potencial ao longo do tempo, como o considera um fenômeno principalmente do lado da oferta, além dos desvios ineficientes e de curto prazo do nível “natural” (o nível alcançado caso os preços fossem flexíveis) da produção que surgem como consequência da rigidez de salários e preços (Duarte, 2012, p. 210). Mishkin (2007, p. 17) ressalta o uso dos modelos de crescimento de equilíbrio geral estocástico com agentes otimizadores representativos com características novo-keynesianas.

Na conferência da American Economic Association (AEA, uma das, senão a mais, prestigiada conferência de economistas do mundo), Blanchard (1997a, p. 244) diz que “a maioria dos economistas presentes concordam não apenas com alguns elementos metodológicos que estão implícitos ou explicitos nos modelos – de equilíbrio geral dinâmico com expectativas racionais e um agente representativo – senão com a maioria dos princípíos centrais de tal núcleo.” Dizer “a maioria” denota a ideia de que se há quem discorde, evidentemente, trata-se de uma minoria, o que implica um triunfo de uma determinada visão de mundo em detrimento de outras. Ademais, Blanchard (1997b, p. 290) acredita que tais macroeconomistas diferem pelos pesos que dão aos diferentes ingredientes nos seus modelos (otimização intertemporal, rigidez nominal e competição imperfeita), mas, ainda assim, vivem em um mesmo mundo, que é caracterizado por ele como um triângulo bidimensional: no topo, está o modelo de Ramsey-Prescott com sua ênfase na escolha intertemporal; no canto inferior esquerdo, está o modelo de Taylor e sua ênfase na rigidez nominal; no canto inferior direito; o modelo de Akerlof-Yellen com seu foco em imperfeições nos mercados de trabalho e de bens. Para ele, a maioria dos macroeconomistas vive em algum lugar dentro deste triângulo.

A argumentação de Blanchard restringe a prática macroeconômica a um campo específico, indicando que os macroeconomistas, caso não possuam, devem possuir preferências teóricas a partir deste triângulo bidimensional (Duarte, 2012, p. 215). Ao invés de expandir tal triângulo e transformá-lo em um poliedro, por exemplo, os macroeconomistas que vivem dentro dele possuem suas próprias listas de melhorais. Os dois campos, clássico e keynesiano, negociam argumentos teóricos à luz do acréscimo da evidência empírica. Isto implica que negociações só podem acontecer entre aqueles que falem a mesma linguagem e compartilhem elementos téoricos da mesma base (Duarte, 2012, p. 209-10). Logo, a não conformidade com as regras de pensamento e comportamento existentes, implica a exclusão de qualquer contribuição para a chamada *evolução* da macroeconomia e da ciência econômica de modo geral.

A suposição de que os agentes são racionais implica que eles o são porque possuem o mesmo modelo da ciência econômica em sua mente; quer dizer que, sendo racionais, sabem como a economia (deveria) funciona(r). Por conta disso, quando criticados sobre a ausência de realidade de seus modelos, a réplica é que as expectativas racionais já logram o contato necessário com a realidade (Blinder, 1997, p. 240). Taylor (1997, p. 234), por exemplo, diz que as expectativas importam, porque elas são altamente sensíveis à condução da política econômica. Neste sentido, a abordagem das expectativas racionais é a maneira empírica mais viável para modelar estas reações. O modelo DSGE é um amálgama de elementos das teorias novo-clássica/RBC e novos-keynesiana[[8]](#footnote-8) com base no pressuposto fundamental da microfundamentação que implicam na consolidação/inclusão de expectativas racionais e no indivíduo maximizador neoclássico. Com isso, tal modelo se baseia no formalismo matemático e dedutivismo positivista (Lawson, 2006) e, ao longo das últimas três décadas, estes elementos foram combinados com sofisticados métodos provenientes das ciências naturais e exatas.

Heise (2014, p. 75) argumenta que “quando críticas se levantam contra as premissas fundamentais dos modelos DSGE da *mainstream*, muitas vezes ouvimos a explicação de que essas suposições são um elemento de formação do modelo, eles não fazem parte do trabalho atual dos economistas profissionais, que há muito já recorreram a novas abordagens oriundas da economia comportamental, neuroeconomia e economia da complexidade”. Para Heise, os pesquisadores nesses subcampos que aceitam as limitações metodológicas impostas pelo *mainstream*, mas se abstém de atacar suas bases, são aceitos e às vezes até mesmo considerados a vanguarda da pesquisa *mainstream,* mesmo que continuem se considerando inconformistas ou dissidentes. O mesmo não se aplica àqueles que estão dentro da *mainstream* que aceitam os axiomas fundamentais do modelo DSGE juntamente com sua crença na estabilidade e otimização, mas rejeitam suas exigências metodológicas de um rigoroso dedutivismo formal. É o caso da Escola Austríaca[[9]](#footnote-9) que, embora seja reconhecida pela sua contribuição, é marginalizada pela *mainstream* por ser considerada desatualizada e metodologicamente frágil (Heise, 2014). Isto reforça a tese de um núcleo teórico duro da ciência econômica *mainstream* (a microfundamentação com base no indivíduo maximizador que, por sua vez, necessita da matematização) que passa a ideia de uma ciência segura e inabalável, algo que pode ser visto como um triunfo da teoria macroeconômica *mainstream*. Nas palavras de Blanchard (2009, p. 2), “o campo [da macroeconomia] parecia uma batalha. Pesquisadores divididos em diferentes direções, ignorando uns ou outros, ou mesmo envolvendo-se em brigas amargas ou controversas. Ao longo do tempo, no entanto, em grande parte porque os fatos têm uma maneira de não ir tão longe, uma visão amplamente partilhada das flutuações e da metodologia surgiu”. Dizer que os fatos não vão tão longe é quase uma paráfrase do fim da história, no caso, da história do pensamento econômico.

A ciência econômica *mainstream* possui uma intricada relação com a realidade na medida em que seus modelos fazem parte da formação e da consultoria dadas aos homens de negócio, como também são utilizados pela política econômica. Esta relação permite que a ciência econômica *mainstream* continue dominante por seu uso tanto por homens práticos, quanto pelos seus modelos embutidos na realidade social e prescrevendo decisões de política econômica. Neste sentido, John E. King (2012), um economista pós-keynesiano que se debruçou sobre as questões dos microfundamentos e da economia *mainstream*, argumenta que a microfundamentação possui um importante papel no *modus operandi* da profissão, tanto em termos de teoria quanto de política. Nos termos utilizados aqui, pode se dizer que a norma possui influência tanto no interior da ciência econômica, quanto na economia. Para King, esta influência se manifestou no amplo apoio popular à “consolidação fiscal” em muitos países da Europa, onde os serviços públicos foram cortados em nome da redução do déficit, que implicou a redução da demanda efetiva e, por consequência, o aumento do desemprego. Ainda segundo ele, é muito difícil analisar fenômenos como este através do interesse próprio, como propõe a abordagem neoclássica. É, porém, plausível pensar que o apoio a tais medidas decorre de crenças enraizadas de que os problemas financeiros enfrentados pelos governos são qualitativamente idênticos aos confrontados pelos agentes individuais e, além disso, possuem a mesma solução em uma escala maior. Em outros termos, há uma crença enraizada de que existe “o” modelo correto de funcionamento da economia e, como suas metáforas e analogias são de fácil compreensão, determinadas políticas são aceitas e respaldadas por parte da população.

5. Considerações finais

A partir do exposto, este trabalho levanta questões acerca de dois aspectos, o da influência sobre a economia e o debate no interior da ciência econômica. Tuckett *et al* (2015, p. 5) discutem a “poderosa influência” que a teoria macroeconômica *mainstream* exerce sobre as recomendações políticas feitas pelos economistas Modelos de equilíbrio geral computável são calibrados para circunstâncias específicas e destinam-se a ajudar os formuladores de política econômica a escolher entre opções de política alternativas. No entanto, embora tais modelos formais sejam altamente complexos, o que pode resultar uma procura de interdisciplinaridade da *mainstream* com físicos, matemáticos e cientistas da computação, eles repousam sobre o “pressuposto incrível” de que todo o comportamento de uma economia capitalista moderna pode ser modelado no nível macroeconômico com base nas ações de um agente representativo que está no nível microeconômico. Após a crise, os modelos foram ampliados para permitir mais de um agente, mas eles continuam com suas premissas fundamentais sobre aquilo que Tuckett *et al* consideram ser a “otimização irrealista”. Quer dizer, para os autores, os modelos falham porque estão claramente descolados da realidade social.

Mas esta não é a percepção da ciência econômica *mainstream.* Em um *Working Paper* do MIT publicado apenas três semanas antes do colapso do Lehman Brothers em setembro de 2008, Olivier Blanchard, economista chefe do FMI, possuía uma visão muito positiva dos modelos DSGE. Em suas palavras, “os modelos DSGE tornaram-se onipresentes. Dezenas de equipes de pesquisadores estão envolvidos na sua construção. Quase todos os bancos centrais o possuem ou querem possuí-los. Eles são usados para avaliar regras de política econômica, para fazer previsões condicionadas, ou mesmo para fazer previsões reais” (Blanchard, 2008, p. 24). Apesar da crise, os modelos DSGE continuaram influentes e ubíquos. O site do Banco Central Europeu é um dos que possuem uma descrição do seu modelo DSGE. Outros exemplos são os do FED de Philadelphia (Dotsey, 2013) e Nova York. (Del Negro *et al*, 2013), todos justificados pela sua capacidade analítica e explicativa. No Brasil, um modelo DSGE desenvolvido para a macroeconomia é o *Sthochastic Analytical Model with a Bayesian Approach* (SAMBA), que combina algumas propriedades do modelo padrão com rigidez de preços e salários e custos de ajustamento (Gouvea *et al*, 2011).

Philip Mirowski (2011, p. 503) aventa a hipótese de que talvez os modelos DSGE tenham sido concebidos numa tentativa de conter todas as coisas em todos os lados, um compromisso *détente* imposto de cima por alguns poucos departamentos prestigiados de ciência econômica, ao invés de algo organicamente constituído dentro da disciplina. Sobre isso, algumas reflexões sociológicas sobre como a crítica de Lucas minou o keynesianismo anterior às décadas de 1960 e 70 são feitas por Mirowski (2011, p. 503-04). Em primeiro lugar, a ideia de consistência foi o que fez com que a macroeconomia e a microeconomia neoclássica fossem totalmente intercambiáveis. Em segundo lugar, os macroeconomistas da *mainstream* confundem “ser racional” com pensar como um economista *mainstream*. Isto quer dizer que os agentes sabem o único e verdadeiro modelo da economia (que é idêntico ao da microeconomia neoclássica). Uma vez que todos sabem a mesma coisa, para fins práticos do modelo, eles são considerados iguais em aspectos relevantes (e.g., preferências). Assim, “o ‘agente representativo’ de fato constitui uma projeção de compromissos profundos da elite existente da ciência econômica ortodoxa”.

Essa “projeção de compromissos profundos” dá um caráter intencional das atividades da ciência econômica *mainstream,* no sentido de continuar influente. No entanto, como discutimos neste texto, é possível que esta dominação se dê de maneira não intencional, por mecanismos de *path dependence* e *lock-in*. Por exemplo, Dobusch e Kapeller (2012, p. 469), afirmam ser pouco provável uma mudança na ciência econômica, pois existe um mecanismo de reforço dentro da estrutura institucional da disciplina que permite que a *mainstream* perpetue o seu domínio paradigmático. Vários destes mecanismos foram discutidos ao longo deste texto. Na visão dos autores, as culturas de educação e de publicação econômica são altamente padronizadas e exibem efeitos de rede positivos que a atual crise deixou, de algum modo, intocadas.

Estas culturas de educação e de publicação estão imbricadas com os desenvolvimentos teóricos no interior da disciplina. Por exemplo, Alan Kirman (2011) narra, em uma entrevista, que quando escreveu seu *paper* crítico ao agente representativo em 1992, recebeu uma carta de um jovem professor (possivelmente da UCLA) dizendo que apreciava o ponto de Kirman, mas que por não conceber outra maneira de publicar a não ser com modelos baseados no agente representativo, teria que seguir a vida normalmente a fim de ter uma reputação decente e alcançar estabilidade de emprego (*tenure*)[[10]](#footnote-10).

Por fim, um dos canais pelos quais a ciência econômica *mainstream* influencia (instrumentaliza) a visão do público acerca dos problemas econômicos e suas soluções, é através dos meios de comunicação. Duarte (2012, p. 204-205) diz que a identificação das expectativas racionais com ineficácia das políticas econômicas (quer dizer, somente políticas de surpresa podem afetar as variáveis reais) não se deu só na academia, como também em revistas como a *Business Week* e a *Newsweek*. Ambas ressaltaram, na década de 1970, a importância de Robert Lucas e de departamentos de prestígios na construção teórica das expectativas racionais, legitimando esta nova e controversa abordagem que surgira na ciência econômica e a predileção desta corrente teórica por políticas de estabilização. Mercille (2014) concentra-se no papel dos meios de comunicação de massa na Irlanda na promoção do apoio às políticas de consolidação fiscal. Herndon et al (2014) discutem como Reinhart e Rogoff (2010) instrumentalizaram seus resultados no discurso político.

Com isso, Sheila Dow (2015, p. 37) argumenta que a linguagem usada pode ser muito eficaz para persuadir o público em geral a aceitar a opinião do *expert*. Ela discute o caso da Romênia, cuja política macroeconômica foi apresentada em termos técnicos, que são aparentemente isentos de qualquer ideologia, a fim de que o governo persiga uma agenda liberal. Isto parece o triunfo da ideia original de Lucas, quando propõe que um modelo necessita ser matemático para não ser contaminado por ideologia, quando na verdade, a norma epistêmica que se está seguindo na ciência econômica *mainstream* atual tem clara afinidade com a ideologia que vê no livre mercado a solução necessária dos problemas econômicos em qualquer lugar e ocasião.

**Referências Bibliográficas**

Anderson, J. (1998). “Embracing Uncertainty: the Interface of Bayesian Statistics and Cognitive Psychology.” *Conservation Ecology* [online] 2(1), 2.

Backhouse, R. (1995). *Interpreting Macroeconomics: Explorations in the History of Macroeconomic Thought*. London: Routledge.

Baddeley, M. (2013). “Herding, Social Influence and Expert Opinion.” *Journal of Economic Methodology*, 20 (1): pp. 35-44.

Baddeley, M. (2015). “Herding, social influences and behavioural bias in scientific research.” *Embo Reports, Science & Society*, 16(8): pp. 902-905.

Baddeley, M., Curtis, A; Wood, R (2004). “An introduction to prior information derived from probabilistic judgments: elicitation of knowledge, cognitive bias and herding”. In: *Geological Prior Information: Informing Science and Engineering*, Curtis, A.; Wood, R. (eds). Geological Society, London, Special Publications n. 239: pp 15-27.

Blanchard, O. (1997a). “Is There a Core of Usable Macroeconomics?” *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 87(2): pp. 244-6.

Blanchard, O. (1997b). “Comment on Goodfriend and King: ‘The New Neoclassical Synthesis and the Role of Monetary Policy.’” *NBER Macroeconomics Annual*: pp. 289-93.

Blanchard, O. (2009). “The State of Macro.” *Annual Review of Economics*, 1: pp. 209-28.

Blinder, A. (1997). Is There a Core of Practical Macroeconomics That We Should All Believe? *American Economic Review*, 87(2): pp. 240-3.

Bort, S.; Kieser, A. (2011). “Fashion in Organization Theory: An Empirical Analysis of the Diffusion of Theoretical Concepts.” *Organization Studies*, 32(5): pp. 655–681.

Bourdieu, P. (1990). *Homo Academicus*. Cambridge: Polity Press.

Chari, V.; Kehoe, P. (2006). “Modern Macroeconomics in Practice: How Theory Is Shaping Policy”. *Journal of Economic Perspectives*, 20 (4): pp. 3-28.

Colander, D.; Holt, R.; Rosser Jr., J. (2009). “Introduction.” In Colander, D.; Holt, R.; Rosser Jr.; J. (eds.) *Changing Face of Economics: Conversations with cutting edge economists*, Ann Arbor: University of Michigan Press: pp. 1-25.

De Vroey, M. (2010a). “Lucas on the Relationship between Theory and Ideology.” *Economics: The Open-Access,* Open-Assessment E-Journal, 5 (2011-4): pp. 1-39.

De Vroey, M. (2010b). “Lucas on the Lucasian Transformation of Macroeconomics: an Assessment”. *Discussion Papers 2010-32, Institut de Recherches Economiques et Sociales (IRES)*, Université catholique de Louvain.

De Vroey, M. (2012). “Microfoundations: a decisive dividing line between Keynesian and new classical macroeconomic?” In: Duarte, P.; Lima, G. (eds.), *Microfoundations Reconsidered – the relationship of micro and macroeconomics in historical perspective*. Cheltenham, UK: Edward Elgar: pp. 168-189.

Del Negro, M.; Eusepi, S.; Giannoni, M.; Sbordone, A.; Tambalotti, A.; Cocci, M.; Hasegawa, R.; Linder, M. (2013). “The FRBNY DSGE Model.” *Federal Reserve Bank of New York, Staff Report*, n. 647, October.

Dequech, D. (2007). “Neoclassical, Mainstream, Orthodox, and Heterodox Economics.” *Journal of Post Keynesian Economics*, 30 (2): pp. 279-302.

Dequech, D. (2009). “Institutions, Social Norms, and Decision-Theoretic Norms.” *Journal of Economic Behavior and Organization*, 72 (1): pp. 70-78.

Dequech, D. (2013). “Economic Institutions: Explanations for Conformity and Room for Deviation.” *Journal of Institutional Economics*, 9(1): pp. 81-108.

Dequech, D. (2014) “The Institutions of Economics: a first approximation”. *Journal of Economic Issues*, 48(2), pp. 523-532.

DiMaggio, P.; Powell, W. (1983). “The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields.” *American Sociological Review*, 48: pp. 147–160.

Dobusch, L.; Kapeller, J. (2012). “A Guide to Paradigmatic Self-Marginalization: Lessons for post-keynesian economists.” *Review of Political Economy*, 24(3): pp. 469-487.

Dotsey, M. (2013). “DSGE Models and their Use in Monetary Policy.” *Federal Reserve Bank of Philadelphia* *Business Review*, Second Quarter, pp. 10-16.

Dow, S. (1991). “Keynes’s Epistemology and Economic Methodology.” In: *Keynes as Philosopher-Economist*, O’Donnell, R. (ed.), pp. 144-167. London: Macmillan.

Dow, S. (2015). “The role of belief in the case for austerity policies.” *The Economic and Labour Relations Review*, 26(1): pp. 29-42.

Duarte, P. (2012). “Not Going Away? Microfoundations in the Making of a New Consensus in Macroeconomics.” In: Duarte, P.; Lima, G. (eds.), *Microfoundations Reconsidered – the relationship of micro and macroeconomics in historical perspective*. Cheltenham, UK: Edward Elgar: pp. 190-237.

Duarte, P.; Lima, G. (2012). “Introduction: Privileging micro over macro? A history of conflicting positions.” In: Duarte, P.; Lima, G. (eds.), *Microfoundations Reconsidered – the relationship of micro and macroeconomics in historical perspective*. Cheltenham, UK: Edward Elgar: pp. 1-18.

Dutt, A. (2015). “Uncertainty, power, institutions, and crisis: implications for economic analysis and the future of capitalism.” *Review of Keynesian Economics*, 3(1): pp. 9-28.

Elster, J. (2009). “Excessive Ambitions.” *Capitalism and Society*, 4 (2): pp. 1-30.

Fourcade, M.; Ollion, E.; Algar, Y. (2015). “The superiority of economists.” *Journal of Economic Perspectives*, 29(1): pp. 89-114.

Friedman, M. (1953) “The Methodology of Positive Economics”. In: Friedman, M. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 3-43.

Friedman, M. (1968) “The Role of Monetary Policy”. *American Economic Review*, 58(1): pp. 1-17.

Garrison, R. (2005) “The Austrian School” in Snowdon, B.; Vane, H. (eds.) *Modern Macroeconomics: Its origins, development and current state*. Cheltenham, UK: Edwarg Elgar: pp. 474-516.

Goodfriend, M.; King, R. (1997). “The New Neoclassical Synthesis and the Role of Monetary Policy.” *NBER Macroeconomics Annual*, 12: pp. 231-83.

Gouvea, S.; Minella, A., Santos, R.; Souza-Sobrinho, N.; de Castro, R. (2011). “SAMBA: Stochastic Analytical Model with a Bayesian Approach” Banco Central do Brasil – *Working Paper Series 239*.

Hall, R. (1976). “*Notes on the Current State of Empirical Macroeconomics*”. [http://www.stanford.edu/~rehall/Notes%20Current%20State%20Empirical%201976.pdf](http://www.stanford.edu/~rehall/notes%2520current%2520state%2520empirical%25201976.pdf) (accessado em 07/06/2016).

Hands, D.W. (2009) “Did Milton Friedman’s Methodology License the Formalist Revolution?” in Mäki, U. (ed.) *The Methodology of Positive Economics: reflections on the Milton Friedman legacy*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 143-164.

Heise, A. (2014). “The future of economics in a Lakatos-Bourdieu Framework.” *International Journal of Political Economy*, 43(3): pp. 70-93.

Herndon, T.; Ash, M.; Pollin, R. (2014). “Does high public debt consistently stifle economic growth? A critique of Reinhart and Rogoff.” *Cambridge Journal of Economics*, 38(2): pp. 257–279.

Hirschman, D.; Berman, E. P. (2014). “Do Economists Make Policies? On the Political Effects of Economics.” *Socio-Economic Review*, 12(4): pp. 779–811.

Hoover, K. (1988). T*he New Classical Macroeconomics: A Sceptical Inquiry*. Oxford: Basil Blackwell.

King, J. (2012). *The Microfoundations Delusion – metaphor and dogma in the history of macroeconomics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Kirman, A. (2011). “The economic entomologist: an interview with Alan Kirman”. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 4(2): pp: 42-66.

Kuhn, T. (1970). *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press.

Langlois, R. (2003). “Strategy as Economics versus Economics as Strategy.” *Managerial and Decision Economics*, 24 (4): pp. 283-290.

Lawson, T. (1997). *Economics and Reality*. Londres: Routledge.

Lawson, T. (2006). “The Nature of Heterodox Economics.” *Cambridge Journal of Economics*, 30(4): pp. 483–507.

Lewis, P.; Runde, J. (2002). “Intersubjectivity in Economics: A Critical Realist Perspective.”, In: Fullbrook, E. (ed.) *Intersubjectivity in Economics: Agents and Structures*, London and New York: Routledge.

Lucas Jr., R. (1976). “Econometric Policy Evaluation: A Critique.” *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 11: pp. 19-46.

Lucas Jr, R. (1977). "Understanding business cycles." *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 5(1).

Lucas Jr., R. (1980). “Methods and Problems in Business Cycle Theory.” *Journal of Money, Credit, and Banking*, 12 (4): pp. 696-715.

Lucas Jr., R. (1986). “Adaptive Behavior and Economic Theory.” *Journal of Business*, 59: pp. S401- S426.

Lucas Jr., R. (1987). *Models of Business Cycles*. Basil Blackwell: Oxford.

Lucas Jr., R. (1988). "On the mechanics of economic development." *Journal of monetary economics*, 22(1): pp. 3-42.

Lucas Jr, R.; Rapping, L. (1969). "Real wages, employment, and inflation." *The Journal of Political Economy*: pp. 721-754.

Mäki, U. (2002). “The Dismal Queen of the Social Sciences.” In: *Fact and Fiction in Economics*, Uskali Mäki (ed.), pp. 3-32. Cambridge: Cambridge University Press.

McCombie, J.; Pike, M. (2012). “No End to the Consensus in Macroeconomic Theory? A methodological inquiry.” *American Journal of Economics and Sociology*, 72(2): pp. 497-528.

Mercille, J. (2014). “The role of the media in fiscal consolidation programmes: the case of Ireland.” *Cambridge Journal of Economics*, 38(2): pp. 281-300.

Mirowski, P. (2011). “The spontaneous methodology of orthodoxy, and other economists’ afflictions in the Great Recession”. In: Davis, J.; Hands, D. (eds.), *The Elgar Companion to Recent Economic Methodology*, Cheltenham, UK, Northampton, USA, Edward Elgar: pp. 473-513.

Mishkin, F. (2007). “Will Monetary Policy Become More of a Science?” *NBER Working Paper* n. 13566.

North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

Pagano, U. (2004). “The Economics of Institutions and the Institutions of Economics.” In: *Transforming Economics: Perspective on the critical realist project*, Lewis, P. (ed.): pp. 252-267. London: Routledge.

Popper, K. (1962). “*Conjectures and refutations*.” New York: Harper & Row.

Reinhart, C.; Rogoff, K. (2010). “Growth in a time of debt.” *American Economic Review*, 100(2): pp. 573–578.

Rizvi, S. (1994). “The microfoundations project in general equilibrium theory.” *Cambridge Journal of Economics*, 18(4): pp. 357-377.

Simmel, G. (1905). “Philosophie der Mode”. In: Von Landsberg, H. (ed.), Moderne Zeitfragen, n. 11. Berlin: Pan-Verlag. (Reprinted as: Simmel, G. (1957). *Fashion. American Journal of Sociology*, 62: pp. 541–558.

Summers, L. (1991). “The Scientific Illusion in Empirical Macroeconomics.” *Scandinavian Journal of Economics*, 93(2): pp. 129–148.

Taylor, J. (1997). “A Core of Practical Macroeconomics.” *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 87(2): pp. 233-5.

Tuckett, D.; Mandel, A.; Mangalagiu, A.; Hinkel, J.; Katsikopoulos, K.; Kirman, A.; Malleret, T.; Mozetic, I.; Ormerod, P.; Smith, R.; Venturini, T.; Wilkinson, A. (2014). “Uncertainty, Decision Science, and Policy Making: A manifesto for a research agenda.” *Critical Review: A Journal of Politics and Society*, 27(2): pp. 1-30.

Vercelli, A. (2011). “Economy and Economics: the twin crises”. In: Brancaccio, E.; Fontana, G. (eds.) *The Global Economic Crisis: new perspectives on the critique of economic theory and policy*. Londres: Routledge: pp. 27-41.

Wall Street Journal (2009). “*Remembering Paul Samuelson*”. <http://blogs.wsj.com/economics/2009/12/13/remembering-paul-samuelson/> (acessado em 07/06/2015.

Weintraub, E. (2002). *How Economics Became a Mathematical Science*. Chapel Hill, Duke University Press.

Woodford, M. (1999). “Revolution and Evolution in Twentieth-Century Macroeconomics”, Presented at the conference, Frontiers of the Mind in the Twenty-First Century, *U.S. Library of Congress*, Washington, D. C., [http://www.columbia.edu/~mw2230/macro20C.pdf](http://www.columbia.edu/~mw2230/macro20c.pdf) (acessado em 07/06/2015).

1. \* Doutorando em Teoria Econômica pelo IE/Unicamp. Email: [cnerisjr@gmail.com](mailto:cnerisjr@gmail.com). O autor agradece os estimados comentários de José Ricardo Fucidji, Rogério Pereira de Andrade, Gabriel Vieira Mandarino e Rafael Galvão de Almeida, isentando os de quaisquer equívocos remanescentes neste texto. [↑](#footnote-ref-1)
2. Como Michelle Baddeley (2015, p. 903-4) explica, Kahneman e Tversky identificaram categorias de vieses associados com as heurísticas da ancoragem e do ajustamento. As pessoas muitas vezes ancoram seus julgamentos em um ponto de referência – isto pode ser uma opinião corrente ou fortes opiniões de pesquisadores líderes ou mesmo algum outro formador de opinião. As heurísticas de ajustamento estão relacionadas com viés de confirmação: as pessoas tendem a interpretar evidências que se conectam com suas noções preconcebidas de como o mundo funciona. Neste caso, as crenças serão *path dependent*, quer dizer, elas surgem de acordo com o que já aconteceu anteriormente. [↑](#footnote-ref-2)
3. Evidentemente que a proposta aqui não é discutir teorias da física, algo fora do escopo do texto e além do conhecimento do autor, mas indicar que teorias são seguidas também por questões sociológicas e comportamentais. [↑](#footnote-ref-3)
4. Tal como apontado anteriormente, *específico* aqui tem a mesma conotação de *adequado*, quer dizer, baseado no indíviduo otimizador. [↑](#footnote-ref-4)
5. Um dos exemplos de seu esforço acadêmico foi sua tentativa de colocar um agente com expectativas racionais nos modelos econométricos da IS-LM, contestando a ideia de expectativas adaptativas até então vigente. [↑](#footnote-ref-5)
6. De Vroey (2010b, p. 5-6) sintetiza a divisão ideológica que permeia a visão de Lucas. Esta se dá entre aqueles que –defendem o livre mercado e os keynesianos, que embora considerem a economia de mercado o melhor sistema econômico, alegam que ela possa possuir falhas, especialmente de insuficiência de demanda agregada, que podem ser remediadas pela ação estatal. É sobejamente conhecida a afinidade ideológica de Lucas com o livre mercado e esta não é uma informação irrelevante para o que se seguiu em macroeconomia. [↑](#footnote-ref-6)
7. Segundo Lucas (1980, p. 697), uma "teoria" não é uma coleção de afirmações sobre o comportamento da economia real, mas sim um conjunto explícito de instruções para a construção de um sistema paralelo ou analógico - a mecânica, imitação da economia. Um “bom” modelo, neste ponto de vista, não será exatamente mais “real” do que um ruim, mas vai proporcionar melhores imitações. Sendo assim, o progresso no pensamento econômico significa obter cada vez melhores abstrações, modelos econômicos análogos, e não melhores observações verbais sobre o mundo (Lucas, 1980, p. 700). Esse ponto defendido por Lucas tem uma clara afinidade com o trabalho metodológico de Milton Friedman (1953). Para Friedman, basicamente, o “realismo” das hipóteses não importa. Somado com a sua ênfase no caráter preditivo que uma ciência deve possuir, sua concepção metodológica é considerada, pela maioria dos especialistas, a do “instrumentalismo metodológico”. Hands (2009, pp. 150-1) afirma que “muitos economistas da *mainstream* sentiram-se ‘autorizados’ por Friedman para lançarem mão livremente de supostos irrealísticos na construção de modelos econômicos”. Caldwell (1994, p. 171-3) afirma que as prescrições metodológicas de Friedam foram aceitas entre muitos economistas, a despeito de Friedman nunca ter respondido diretamente a seus críticos. [↑](#footnote-ref-7)
8. Os novos keynesianos tratados aqui são os da década de 1970. [↑](#footnote-ref-8)
9. Representada por Friedrich Hayek, Ludwig von Mises, entre outros (ver Garrison, 2005). [↑](#footnote-ref-9)
10. Kirman (2011, p. 63) assim relata o que o jovem economista escreveu: “*Dear professor, I really agree with what you said. I think it is intellectually absolutely right. Unfortunately, I am a young macroeconomist who is an assistant professor. I build models based on a representative agent. I know how to do that, and I know how to publish that. And I need to get tenure. Once I have got tenure, maybe I will then be able to turn around and start to think about the sorts of models that do not use the representative agent, but unfortunately, what I think will happen is that by then I will have got into the habit of doing it. I will publish my articles, get a decent reputation, I will get a promotion, and I will probably never think about this again. But anyway, thank you very much for the insight!*” [↑](#footnote-ref-10)