

A TENDÊNCIA AXIOMÁTICA DA RACIONALIDADE ECONÔMICA NO CONTEXTO DA OPOSIÇÃO ENTRE INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO E ESTRUTURALISMO

Ruth M. Hofmann¹
Victor Pelaez²

Resumo

O objetivo do presente trabalho é promover uma discussão quanto aos efeitos teóricos e metodológicos decorrentes do processo de axiomatização do conceito de racionalidade na teoria econômica. Particular importância é atribuída às dificuldades teóricas e metodológicas de se transpor o micro rumo ao macrocomportamento econômico. Para tanto, apresenta-se o contexto epistemológico em que se dá a redução psicológica do homem econômico, o que abrange individualismo metodológico e estruturalismo. Em seguida, discute-se a legitimidade da transcendência micro-macro a partir do tratamento metodológico do indivíduo e da firma na microeconomia neoclássica, na qual consumidor e firma são unidades isomorfas de análise. Argumenta-se que o individualismo inerente à abordagem neoclássica implica na contraposição entre um nível individual e um nível coletivo de análise, de modo que o microcomportamento é estabelecido *ex-ante* e desvinculado do macro. Influenciadas por esta contraposição, as primeiras aproximações estruturalistas tendem a manter a tendência axiomática da racionalidade na teoria econômica. Contudo, versões mais elaboradas dos métodos estruturalistas, caracterizados pela ênfase nas relações (e não os agentes) como unidade de análise, permitem resgatar o comportamento do indivíduo como um produto das relações sociais, levando-se em consideração a interdependência entre o micro e o macro.

Palavras-chave: racionalidade econômica; individualismo metodológico; estruturalismo.

Abstract

This paper aims at discussing theoretical and methodological consequences derived from the axiomatization of rationality concept in the economic theory. Special importance is attributed to theoretical and methodological difficulties of surpassing the microeconomic behavior towards the macro. For doing so, it is presented the epistemological context by which the psychological reduction of *homo economicus* is adopted by the economic theory. Next, it is discussed the legitimacy of the micro-macro transcendence from the methodological treatment of the individual and the firm, in the neoclassical microeconomic context, in which consumer and firm are supposed to be isomorphic unities of analysis. It is argued that the methodological individualism, inherent to neoclassical approach, implies the counterposition between an individual and a collective level of analysis so that the microeconomic behavior is established *ex-ante* and disconnected to the macro. Influenced by this counterposition, the first structuralist approaches tend to maintain the axiomatic tendency of rationality in the economic theory. However, more advanced versions of structuralism, giving emphasis on relations (not on agents) as unity of analysis, allow to integrate the individual behavior as a product of social relations taking into account the interdependency between the micro and micro level.

Keywords: economic rationality; methodological individualism; structuralism.

Área I. Metodologia e História do Pensamento Econômico; 01. Metodologia e Caminhos da Ciência.

¹ Mestranda em Educação pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). E-mail: ruthhofmann@gmail.com.

² Professor Adjunto do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná (UFPR). E-mail: victor@ufpr.br.

INTRODUÇÃO

A Economia, enquanto ciência, desenvolve e consolida suas teorias na medida em que amplia e aprofunda o conhecimento de seu objeto, descobrindo-lhe as propriedades e as “leis” que regem seu comportamento. Para tanto, faz uso de instrumentos e métodos que julga capazes de garantir sua própria cientificidade, relevância e utilidade. Em outros termos, a Ciência Econômica (CE) visa à legitimação de suas construções teóricas. Contudo, no esforço de legitimação, alguns obstáculos persistem: a transcendência do micro rumo ao macrocomportamento econômico ainda ocorre mediante extensão de princípios e axiomatização. Tornar os pressupostos incontestáveis é uma tendência metodológica da CE, evidenciando-se na teoria microeconômica por meio da descrição do comportamento racional dos agentes.

Os pressupostos comportamentais adotados na teoria econômica – sobretudo na abordagem neoclássica – refletem uma “psicologia econômica” fundamentalmente reducionista e orientada por postulados de diferentes versões de individualismo metodológico (IM). A racionalidade é exemplo da fragilidade empírica dos princípios sobre os quais se alicerça a teoria microeconômica tradicional. Assumindo que o comportamento do indivíduo e da firma – enquanto unidades isomorfas de análise – é norteado por uma racionalidade maximizadora, a microeconomia neoclássica abre espaço a discussões que não se limitam à esfera do econômico.

O presente trabalho toma a discussão acerca da tendência axiomática da racionalidade na teoria econômica à luz das divergências metodológicas entre duas posições antagônicas: IM e estruturalismo. Pretende-se, mais especificamente, ressaltar as implicações da tendência axiomática de tal postulado comportamental no desenvolvimento teórico das relações entre um nível individual e um nível coletivo de análise econômica. Para tanto, o artigo parte da caracterização do contexto epistemológico do IM (seção 1), passa à discussão referente ao reducionismo psicológico do homem econômico (seção 2), trata dos fundamentos do método estruturalista (seção 3) e de suas particularidades nas ciências humanas – incluindo nelas a CE (seção 4). Em seguida o artigo aborda o individual e o coletivo na teoria econômica (seção 5) e a racionalidade nesses dois níveis de análise (seção 6). São tecidas, então, algumas considerações finais.

1. O CONTEXTO EPISTEMOLÓGICO DO INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO

A construção do conhecimento, como qualquer outro empreendimento, requer um ponto de partida. O conhecimento científico que se pretende de aplicação prática desenvolve-se na medida em que sistematiza e organiza os fatos consistente e coerentemente. A consistência e a coerência das teorias científicas são continuamente questionadas epistemologicamente, inclusive no que concerne aos pressupostos que lhe servem de ponto de partida. Não seria diferente em Economia.

A axiomatização do conceito de racionalidade na teoria econômica faz parte de um contexto mais amplo de tentativas de legitimação da metodologia da CE. A discussão quanto aos critérios de legitimação e cientificidade é extremamente abrangente e controversa, mas como o presente trabalho limita-se à axiomatização da racionalidade na teoria econômica, o contexto epistemológico apresentado neste capítulo trata de algumas questões pertinentes ao referido processo, em especial no que concerne à redução psicológica do homem econômico.

A emergência de uma disciplina “autônoma” do saber implica a delimitação de seu objeto de análise e o desenvolvimento de métodos apropriados de investigação. Adotando o *homo æconomicus* como elemento de análise, a CE restringe suas investigações ao comportamento econômico dos agentes. Na medida em que a explicação deste aspecto do comportamento humano requer algum tipo de modelo ou de “esquema da conduta humana”, a emergência da CE vem acompanhada da definição de uma “psicologia econômica” rudimentar do homem econômico, uma psicologia que não pode ser tomada na acepção científica do termo, uma vez que fundamentada no senso comum e em constatações empíricas de um contexto histórico específico. Impregnada dos pressupostos morais e filosóficos da sociedade européia do início do século XVIII, a concepção de homem (e não apenas de homem econômico) que inspira os autores clássicos às primeiras construções teóricas está fundamentalmente associada ao conceito de racionalidade. Oscilando entre descritivo e normativo, o conceito de racionalidade transforma o homem econômico em unidade básica de análise, uma vez que a racionalidade utilitarista e egoísta do homem econômico, inspirada na racionalidade kantiana, “...o indivíduo como sujeito único, único criador e fim último da racionalidade de seus atos...” é hipótese indispensável para construção de uma teoria de equilíbrio nos moldes clássicos (MIGUENS, 1958, p. 15-16).

A necessidade de se adotar ou de se construir modelos de comportamento econômico, de se adotar ou de se construir uma “psicologia econômica”, acompanha a necessidade de uma discussão metodológica da CE na medida em que essa psicologia assume uma trajetória axiomática. Como ressaltado por Reynaud (1967, p. 8): “...como era indispensável adotar na Economia algum esquema da conduta humana, certos economistas criaram-no à revelia dos trabalhos dos psicólogos. Escolheram, dessa maneira, os produtos de sua própria imaginação.” Nos termos de Boland (1990, p. 24): “The behavioral hypothesis upon which we build our economic theories are, so to speak, representations of our ignorance.”

O não reconhecimento das diferenças entre as instâncias constitutivas do real, as características mais essenciais do objeto de análise que o singularizam no tempo e no espaço implica a crença na existência de um método universal, aplicável indistintamente a todo fenômeno da realidade. A CE permaneceria, assim, presa ao monismo metodológico característico das epistemologias de cunho positivista (BRUNO, 2005).

O estudo reflexivo da origem, natureza, limites e validade do conhecimento acompanha o progresso das diversas disciplinas científicas, promovendo discussões e orientações quanto à melhor trajetória a ser seguida, estabelecendo, dessa forma, os parâmetros distintivos entre ciência e senso comum. Em perspectiva histórica, o desenvolvimento da ciência revela procedimentos comuns nos distintos ramos do saber. Alguns métodos transcendem as fronteiras entre as disciplinas e são ajustados à análise de diferentes objetos. Estabelecendo relações de analogia, por exemplo, as disciplinas compartilham de certos métodos. A peculiaridade do objeto de cada disciplina requer, contudo, uma abordagem crítica da adequação dos métodos à investigação do objeto, uma vez que a adequação do objeto ao método, em detrimento da adequação do método ao objeto, tem implicações teóricas importantes e nem sempre profícuas. Esse cuidado é necessário para que o teórico não seja surpreendido quando seu objeto de investigação “...teima em não ser aprisionado pelos ditames da lógica formal”, na expressão de Ganem (1996).

O individualismo metodológico, definido por Udehn (2002, p. 497) como “a principle, rule or program telling historians and social scientists how to define collective concepts, explain social phenomena, and/or reduce macro to micro.” tem caráter metodológico normativo, definindo a trajetória metodológica que melhor se adapta ao aperfeiçoamento do conhecimento científico nas ciências sociais.

O IM, enquanto critério normativo de cientificidade, tem como contrapartida, na CE, a difusão da idéia de que o micro-reducionismo é a única abordagem válida. Esse micro-reducionismo requer que níveis superiores sejam explicados em termos de níveis inferiores de análise (YOUNG; PHILP, 2002). Como consequência da tentativa de adequação metodológica, tem-se um esforço de promover a microfundamentação da teoria econômica. É esse o caso do marxismo analítico, por exemplo. Mas trata-se de um movimento maior: em detrimento de quaisquer referências a determinantes supra-individuais, prevalecem, na Economia, uma postura atômica e o esforço de redução dos níveis agregados ao nível individual de explicação (SOROMENHO, 2000). Esse movimento faz parte do que Possas (1997) define como “a cheia do *mainstream*”.

A microfundamentação é uma exigência de coerência dos participantes de determinada matriz teórica, a neoclássica. Nesse sentido, quando esses teóricos compartilham do mesmo objeto de estudo, micro e macroeconomia diferem somente com relação à especificidade de seus propósitos e com relação a questões de agregação (SOROMENHO, 2000).

Para Ganem (1996, p. 113), a busca de microfundamentos da macroeconomia neoclássica tem por objetivo identificar “...as leis de conjunto que reflitam comportamentos maximizadores individuais. Por sua importância epistemológica, essa frente de pesquisa acabou se impondo para os

neoclássicos como o único empreendimento rigoroso.” A idéia de que uma abordagem científica *necessariamente* deve estar baseada em algum tipo de individualismo deve ser no entanto questionada (YOUNG; PHILP, 2002). Isso é particularmente importante quando se trata de um tipo de IM que supõe um reducionismo axiomático diretamente vinculado à utilização de modelos de atores racionais que permanecem aprisionados em uma “lógica de cálculo econômico cuja ubiquidade a faz portadora do mesmo estatuto ontológico que as ‘leis gerais inescapáveis’, (...) tudo se passa como se existissem ‘microestruturas’ cognitivas, universais e imutáveis, que programassem os comportamentos individuais sempre e necessariamente no sentido da otimização.” (BRUNO, 2005, p. 342).

Udehn (2002) distingue os IMs segundo diferentes graus de intensidade, entre versões fortes e fracas. No extremo dos individualismos fortes estariam aqueles de tendência atomista, dentre os quais estão: o individualismo da teoria do contrato social, que tem como ponto de partida um indivíduo a-social desvinculado de instituições; e o IM da teoria do equilíbrio geral (TEG), que tem como ponto de partida um indivíduo isolado, sem relações sociais. Nessa classificação, à medida que os individualismos passam a incorporar instituições ou elementos de explicação de caráter coletivo, dirigindo-se a abordagens mais holísticas, deixam de ser IMs fortes e passam a ser classificados como IMs fracos.

Em escala descendente de intensidade, ao IM da TEG seguir-se-ia o individualismo da escola austríaca, menos extremo por assumir o indivíduo como ser social ou cultural que atribui significado subjetivo às suas próprias ações e aos artefatos humanos. O IM popperiano, no mesmo sentido, reconhece a pertinência das instituições, seja como variáveis exógenas nos modelos sociais, seja como antecedentes das explicações sociais científicas: no primeiro caso, as instituições podem *ser explicadas* em termos de indivíduos, e, no segundo, podem *explicar* as ações individuais (UDEHN, 2002).

A versão mais fraca de IM incorpora, com maior frequência, elementos estruturalistas de análise. Trata-se do extremo oposto ao individualismo atomista, o IM de Coleman, permeado de noções estruturalistas. Este IM admite totalidades sociais compostas de posições inter-relacionadas, sendo estas totalidades estruturas cuja existência independe dos indivíduos particulares que ocupam as diferentes posições (UDEHN, 2002).

A partir das distinções entre os diferentes graus de intensidade dos IMs, Udehn (2002) esboça algumas definições distintivas entre os IMs: *individualismo natural*, para os individualismos da teoria do contrato social e da TEG; *individualismo social*, para o individualismo da escola austríaca; *individualismo institucional*, para o IM de Adam Smith, e principalmente para o individualismo popperiano e, finalmente, *individualismo estrutural*, para o individualismo de

Coleman. Esta última versão, uma “síntese” de elementos individualistas e holísticos, seria predominante entre os sociólogos e marxistas heterodoxos adeptos do IM.

Em Economia, dos clássicos aos neoclássicos, o IM assume grau ascendente de intensidade. Na economia clássica o IM associado à teoria do contrato social vincula-se à noção de ordem espontânea, entendida também como ordem natural³ (David Hume, Adam Ferguson e Adam Smith), e é considerado por Udehn (2002) um tipo de individualismo institucional (por incorporar elementos institucionais de explicação), assumindo em John Stuart Mill, mais do que em Adam Smith, o matiz mais extremo.

In *A System of Logic* (1843), Mill argued that all social sciences are based on laws of mind, or human nature. It is possible to find empirical laws, or generalizations, describing large-scale social phenomena, but a causal explanation of these empirical laws requires psychological laws. Because of this, Mill is generally considered to be a psychological reductionist and a methodological individualist. In order to distinguish Mill's methodological individualism from other versions of this doctrine, it is sometimes called 'psychologistic individualism' (AGASSI⁴, apud UDEHN, 2002, p. 482).

Ainda que dentre os autores clássicos o IM já se faça presente, são os autores neoclássicos que lhe atribuem particular importância. É com a Revolução Marginalista do final do século XIX que a CE definitivamente passa a ser uma ciência individualista (*individualistic science*), na qual as explicações dos fenômenos econômicos são formuladas a partir da avaliação subjetiva dos seres humanos (UDEHN, 2002). Da Escola Austríaca⁵ à TEG, passando-se pelo utilitarismo inglês de Stanley Jevons⁶, o IM é predominante, mas é no contexto da abordagem neoclássica que a TEG apresenta um IM particular, extremamente reducionista e atomístico, ao tomar como ponto de partida o indivíduo isolado, sem relações sociais, que interage em um mercado com tecnologia e

³Essa “ordem natural” deve ser entendida no sentido de que, “no que tange à sua atividade material, os indivíduos relacionam-se enquanto possuidores de mercadorias e as relações econômicas assumem a forma de trocas. Os atos dos indivíduos resultam, então, numa série de conseqüências que não são desígnios da vontade humana.” (SOROMENHO, 2000, p. 192).

⁴AGASSI, J. Methodological individualism. **British Journal of Sociology**, vol. 11, p. 244-270, 1960.

⁵Lembrando que a subjetividade desempenha um papel importante aos teóricos dessa escola. Para Menger (1983, p. 304): “...o valor é algo subjetivo, não somente no que tange a sua natureza como no tocante à medida de determinação do mesmo. Sempre e em toda parte os bens têm ‘valor’ *para* [grifo do autor] certos indivíduos, *em relação a* [grifos do autor] determinados indivíduos, e somente para tais indivíduos têm valor *determinado* [grifo do autor].”

⁶Para Jevons (1983, p. 34-35): “...a mente de um indivíduo é a balança que faz suas próprias comparações, e é o juiz final das quantidades de sentimentos. Mas, numa mente, um impulso é comparado apenas em relação a outros impulsos na mesma mente, nunca em relação a impulsos em outras mentes (...) Em conseqüência, a comparação dos impulsos deve estar sempre confinada ao âmago do indivíduo. Devo destacar aqui que, apesar de a teoria supor a investigação da condição de uma mente e basear nessa investigação toda a Economia, na prática é um conjunto de indivíduos que será tratado. As formas gerais das leis da Economia são as mesmas no caso de indivíduos e nações; e, na realidade, é uma lei operando no caso de um grande número de indivíduos que dá origem ao conjunto, representado nas transações de uma nação. Praticamente, no entanto, é impossível detectar a operação de leis gerais desse tipo nas ações de um ou de uns poucos indivíduos (...) Admitindo-se que temos um número suficiente de casos independentes podemos então detectar o efeito de qualquer *tendência* [grifo do autor], por mais débil que seja.”

instituições dadas (UDEHN, 2002). Nessa abordagem, a realidade, em sendo passível de divisão em unidades independentes, poderia ser compreendida ignorando-se as relações entre elas (USUNIER, 2002).

O extremado IM da TEG toma forma com Leon Walras. Segundo Prado (1994), como a teoria pura elaborada por Walras busca fundamentações seguras, a estrutura lógica do modelo de equilíbrio geral deriva de axiomas. Supõe-se que os indivíduos entram em cena (no mercado) prontos à tomada de decisão: “O que é importante notar é que eles são pensados aí como seres que têm um conhecimento claro e distinto, completo e inequívoco, das próprias preferências assim como das técnicas de produção disponíveis. Só concebidos desse modo podem se tornar axiomas; só assim pode ser encontrado um fundamento seguro para o exercício dedutivo.” (PRADO, 1994, p. 8).

A concepção walrasiana de ciência econômica pura⁷, ou “...a natural science of things, where isolated individuals respond to impersonal prices”, conforme descreve Udehn (2002, p. 482), fundamenta-se em um individualismo mais radical do que o individualismo da escola austríaca, e mesmo do que o utilitarismo inglês, representado principalmente por Stanley Jevons⁸.

It is obvious that GET [General Equilibrium Theory] represents a radical form of methodological individualism, where the actions of individuals are seen as resulting from (a) her/his psychology, (b) the physical surrounding, and (c) the actions of other individuals. According to Lawrence Boland⁹ (1982, p. 13ff.), not only GET but also neoclassical economics as a whole, is a manifestation of psychologistic individualism. The rule guiding this form of methodological individualism says that no economic explanation is considered successful until all exogenous variables have been reduced to psychological states of individuals and natural constraints. Social institutions may appear in the models of neoclassical economics, but only as endogenous variables (UDEHN, 2002, p. 499).

No IM da teoria neoclássica, os indivíduos são reduzidos a “peças de uma máquina” (PRADO, 1994, p. 12), ou “...invólucros sem conteúdo, simples instrumentos da prevalência das regras de racionalidade atribuídas à concorrência” (POSSAS 1990, p. 12). O reducionismo da teoria neoclássica passa a ser um “sistemismo mecânico” na demonstração lógico-matemática da superioridade do mercado (GANEM, 1996), na explicação de “...como de ações individuais independentes resulta, não intencionalmente, um estado social coerente.” (PRADO, 1994, p. 12).

A perspectiva reducionista concebida a partir do IM e inerente ao homem econômico leva a uma separação e a uma oposição entre o indivíduo e o seu meio sócio-institucional, uma oposição entre o individual e o coletivo, o primeiro enquanto parte e o último enquanto todo. Partindo da ação individual, a explicação de uma ordem (ou equilíbrio) social fundamenta-se na motivação

⁷ Nas palavras de Walras (1983, p. 3), sua obra pode ser definida como um “curso elementar de Economia Pura Racional”.

⁸ Jevons (1983, p. 37) define sua obra como “a mecânica da utilidade e do interesse individual”.

⁹ BOLAND, L. W. **The foundations of economic method**. London: Allen & Unwin, 1982.

egoísta dos agentes. Eventuais desvios são compensados, e, no agregado, desaparecem. Pressupostos unitários e ações individuais, na distinção que contrapõe o individual e o coletivo, constituem problema teórico e metodológico na medida em que, uma vez separados, tenta-se alcançar o todo pela transcendência das partes, reduzindo-se as “leis” sociais a “leis” psicológicas. A teoria psicológica implícita nessa abordagem do comportamento econômico dos agentes tem por objetivo adequar-se à análise do comportamento de um indivíduo em particular: o indivíduo “atomístico” que habita o universo teórico clássico e neoclássico requer uma psicologia específica, uma psicologia que parte de suposições como o egoísmo, a racionalidade e a maximização da utilidade. A base psicológica da teoria econômica não deve, como ressalta Granger (1955, p. 169), ser entendida em seu sentido científico tradicional, dado que: “Do psicológico ao econômico existe uma diferença estrutural essencial, diferença que se impõe pouco a pouco no pensamento econômico através de um certo número de tentativas para ‘axiomatizar uma psicologia econômica’, e assim definir ‘uma *microestrutura* [grifo do autor] subjacente aos macrofenômenos’.”

É partindo de postulados assumidos como válidos, a exemplo da racionalidade, que se promove a redução psicológica axiomática do homem econômico. Nota-se, diante disso, que dentre os aspectos relevantes para a análise crítica da teoria neoclássica está a redução da unidade de análise da CE (o homem econômico) ao comportamento estritamente econômico dos agentes. Se do ponto de vista metodológico essa teoria apresenta-se coerente, a sua consistência torna-se questionável na medida em que o comportamento do indivíduo é considerado *ex-ante* e desvinculado de seu ambiente sócio-institucional.

2. O REDUCIONISMO PSICOLÓGICO DO *HOMO OECONOMICUS*

A axiomatização da psicologia econômica é passível de identificação, segundo Viet (1967) e Granger (1955) em três tentativas principais: nos tipos ideais de comportamento, no fetichismo da mercadoria, e na teoria dos jogos aplicada ao comportamento econômico.

Os tipos ideais, tal como definidos por Weber (1991, p. 105), “...uma construção intelectual [obtida mediante acentuação mental de determinados elementos da realidade] destinada à mediação e à caracterização sistemática das relações *individuais* [grifo do autor], isto é, significativas pela sua especificidade...”, devem ser capazes, segundo Viet (1967, p. 253), de “...liberar o que há de único em toda a situação histórica.”, posto que o objetivo é o conhecimento do particular, não se limitando apenas à apreensão de características mais frequentes e mais gerais. Como aparelho lógico e esquema mental, os tipos ideais permitem que os agentes econômicos sejam apreendidos interpretativamente a partir das conexões de sentido realizadas em cada ação particular: “Aspiramos ao conhecimento de um fenômeno histórico, isto, é, *significativo na sua especificidade*. E o que aqui existe de decisivo é a idéia de um conhecimento dos fenômenos *individuais* mediante a

premissa de que *apenas uma parte finita* da infinita diversidade de fenômenos é significativa. [grifos do autor]” (WEBER, 1991, p. 93-94). O tipo ideal requer, desse modo, uma redução.

A redução inerente ao tipo ideal weberiano é, tal como na fenomenologia, redução eidética, ou seja, redução à idéia, à essência. Para Viet (1967), bem como para Granger (1955), a questão da axiomatização de uma psicologia econômica nos tipos ideais de Max Weber resulta da necessidade de coordenar uma “eidética descritiva” com uma “eidética formal esquematizante”, ou, em outros termos, trata-se da necessidade de “superação do descritivo pela intuição das essências”. O esforço axiomatizante da psicologia econômica vem em Weber acompanhado da definição da microestrutura subjacente aos macrofenômenos ao passo em que, acentuando as características de um indivíduo para caracterizá-lo como tipo ideal, e a partir deste conceber explicações sociológicas, promove-se uma redução.

O fetichismo da mercadoria¹⁰ analisado por Marx seria, segundo Viet (1967), tentativa semelhante na medida em que o fenômeno da reificação que se manifesta na sociedade capitalista pressupõe a existência de um mecanismo psíquico. A compreensão do fenômeno de reificação, para Goldmann¹¹ (apud VIET, 1967, p. 256), requer a compreensão do “mecanismo psíquico através do qual se realizam todos os processos.” O mecanismo psíquico a que se refere Goldmann, não permite, contudo, que se conclua que a abordagem marxista explique os fatos econômicos recorrendo à psicologia individual nem que se deva fazê-lo. Elementos psicológicos na perspectiva marxista são tratados como superestruturas da realidade econômica, como epifenômenos.

Semelhante à necessidade de coordenação da eidética descritiva e da eidética formal esquematizante, Granger (1955) aponta certa ambigüidade no marxismo no que tange à dissociação entre objetivo e normativo. Viet (1967), em oposição, argumenta que a dissociação entre objetivo e normativo recomendada por Granger (1955) conduziria a um dentre dois extremos: de um lado a separação entre a reificação e o fundamento econômico de sua existência, que impossibilitaria sua compreensão; de outro, a construção de um sistema formal por abstração, que excluiria da psicologia a compreensão do caráter social de seu objeto. É no caráter normativo, ou mais especificamente na noção que se tem do normativo, que se encontraria no marxismo espaço para a problemática da micro e da macroestrutura:

¹⁰ Pela definição de Marx (1983, p. 71): “...a forma mercadoria e a relação de valor dos produtos de trabalho, na qual ele se representa, não têm que ver absolutamente nada com sua natureza física e com as relações materiais que daí se originam. Não é mais nada que determinada relação social entre os próprios homens que para eles aqui assume a forma fantasmagórica de uma relação entre coisas. Por isso, para encontrar uma analogia, temos de nos deslocar à região nebulosa da religião. Aqui, os produtos do cérebro humano parecem dotados de vida própria, figuras autônomas, que mantêm relações entre si com os homens. Assim, no mundo das mercadorias, acontece com os produtos da mão humana. Isso eu chamo o fetichismo que adere aos produtos de trabalho, tão logo são produzidos como mercadorias, e que, por isso, é inseparável da produção de mercadorias.”

¹¹ GOLDMANN, R. **Recherches dialectiques**. Paris: Gallimard, 1959.

O que parece impor a dissociação do objetivo e do normativo na perspectiva marxista, é no fundo a idéia que se faz do ‘normativo’. Não é difícil conceder, por exemplo a P. Bigo¹² que ‘a teoria marxista do valor é normativa’ com a condição, no entanto, de compreender bem aqui a norma e de não fazer senão uma exigência dialética provada nas contradições inerentes à situação colocada aos trabalhadores pela sociedade, deste modo reencontra-se o fio de uma lógica que, fornecendo à psicologia o meio de superar o estágio de uma simples descrição do fenômeno, assegura solidamente, em economia, a definição de uma microestrutura (VIET, 1967, p. 259).

O instrumental de análise da teoria dos jogos, por sua vez, transformou o *homo æconomicus* em “homem de decisão” e traduziu o comportamento dos agentes econômicos em estratégias de jogo. É em *Theory of games and economic behavior* de J. von Neumann e O. Morgenstern que se pode identificar a tentativa de excluir o elemento psicológico puro dos fundamentos do econômico. Ao transformar o homem econômico em estrategista, a teoria dos jogos o reduz, acentuando o processo de axiomatização do comportamento dos agentes na teoria econômica. O processo de redução promovido pela teoria dos jogos assume, assim, duas formas principais: a redução de conjunto e a redução probabilística. A redução de conjunto desloca o centro de análise do comportamento dos atores para o comportamento do jogo, e é este, enquanto totalidade e enquanto conjunto, que prevalece: suas partes são séries de golpes que não podem ser apreendidos isoladamente (GRANGER, 1955). A redução probabilística “se fundamenta na noção de estratégia e restaura para cada jogador a sucessão de jogadas, entendida como uma sequência de escolhas, uma escolha inicial de uma ‘estratégia’.” (VIET, 1967, p. 260). Ambos processos têm em comum a função de permitir uma descrição axiomática do jogo.¹³

A redução axiomática de uma psicologia do homem econômico situa a teoria dos jogos no mesmo contexto do tipo ideal weberiano e do fetichismo da mercadoria de Marx, mas é a redução promovida pelo IM dos clássicos, e principalmente dos neoclássicos, que constitui modalidade axiomática de interesse às abordagens estruturalistas.

3. O MÉTODO ESTRUTURALISTA, A PARTE E O TODO

No processo de racionalização do objeto de análise científica, as intenções críticas do método estruturalista diferem conforme as disciplinas: para os lingüistas, o estruturalismo permitiu a aproximação com os sistemas sincrônicos de conjunto, em detrimento dos diacrônicos

¹² BIGO, P. *Humanisme et économie politique chez Karl Marx*. Paris: P.U.F., 1951.

¹³ A redução promovida pela teoria dos jogos difere da redução promovida pela escola austríaca, a cujo reducionismo metodológico Von Neumann e Morgnestern (1990, p. 9-13) dirigem algumas considerações: “The chief objection against using this very simplified model [à la Robson Crusoe] of an isolated individual for the theory of a social exchange economy is that it does not represent na individual exposed to the manifold social influences. Hence, it is said to analyze an individual who might behave quite differently if his choicer were made in a social world where he would be exposed to factors of imitation, adversisting, custom, and so on. These factors certanily make a great difference, but it is also to be questioned werther they change the formal properties of the process of maximizing. Indeed the latter has never been implied, and since we are concerned with this problem alone, we can leave the above social considerations out of account.”

prevalecentes; o estruturalismo das matemáticas encontrou nos isomorfismos a unidade dos até então compartimentados e heterogêneos capítulos que constituem a disciplina; as tendências atomísticas da psicologia foram questionadas e combatidas pelo estruturalismo que se opõe às tentativas de reduzir a totalidade às associações entre elementos prévios (PIAGET, 1970).

Os conceitos modernos de estrutura baseiam-se em relações entre partes e todo. A análise estrutural enfatiza a interdependência, as relações internas entre as partes: na ausência destas relações o todo se resumiria a um agregado. A principal característica deste método é a compreensão do todo como construído a partir destas relações internas entre as partes. Segundo Jackson (2003, p. 727-728): “Structural theory can sometimes turn into holism and give the whole precedence over the parts, yet the original aim of structural ideas – as against holistic ones – was to ensure that the whole could always be transformed, or else the whole-part relationship would be redundant. A structural method, if handled properly, should never congeal into structural wholes that overshadow their component parts.”

A definição de estrutura de Piaget (1970, p. 8), segundo a qual uma estrutura “é um sistema de transformações que comporta leis enquanto sistema (por oposição às propriedades dos elementos) e que se conserva ou se enriquece pelo próprio jogo de suas transformações, sem que estas conduzam para fora de suas fronteiras ou façam apelo a elementos exteriores”, exige três explicações fundamentais referentes às características da estrutura, a saber: a totalidade, a transformação e a auto-regulação.

A totalidade é característica da estrutura que a distingue dos agregados. Trata-se da tão recorrente assertiva “o todo não é, de maneira alguma, a soma de suas partes”. Os elementos da estrutura estão subordinados às leis de composição que caracterizam o sistema como tal, não sendo meramente associações cumulativas. O todo, sob tais circunstâncias, apresenta características de composição diferentes daquelas atribuídas aos elementos (PIAGET, 1970; VIET, 1967). O reconhecimento da validade e da relevância da assertiva é tão elucidativo quanto problemático.

A tentativa de Comte de explicar o homem pela humanidade ao invés de explicar a humanidade pelo homem, bem como a tentativa de Durkheim de apreender o todo como emergência da reunião de indivíduos são exemplos de abordagens que reconhecem o postulado supramencionado e, não obstante, consideram o todo como anterior às partes ou contemporâneo de seus contatos. Ambas abordagens correm o risco de, devido à simplificação, omitir-se no tratamento da natureza e das leis de composição da estrutura (PIAGET, 1970).

Aos esquemas de associação atomística e de totalidades emergentes opõem-se, segundo Piaget (1970, p. 11), as estruturas operatórias, cujo mérito está na adoção de uma atitude relacional, abordagem “...segundo a qual o que conta não é nem o elemento nem o todo se impondo como tal, sem que se possa precisar como, e sim as relações entre os elementos ou, em outras palavras, os

procedimentos ou processos de composição (segundo se fale de operações intencionais ou de realidades objetivas), não sendo o todo senão a resultante dessas relações ou composições, cujas leis são as leis do sistema.”

Essa noção dinâmica de estrutura remete às transformações, à dualidade da estrutura que é simultaneamente estruturante e estruturada. O interesse explicativo das estruturas deve-se justamente à concepção de estrutura enquanto sistema de transformações. Os sistemas de transformação podem ser intemporais, a exemplo das operações matemáticas, e temporais, como as relações sociais. Os estruturalismos de tendência antigenética e anti-histórica buscam, implicitamente, a fundamentação intemporal das estruturas, tomando por base os sistemas lógico-matemáticos. A construção de uma teoria geral das estruturas requer, contudo, questionamentos quanto à origem de tais sistemas de transformações, a menos que se recorra aos transcendentalismos. Neste caso cabem sempre recursos axiomáticos, o que para Piaget (1970, p. 14) “...do ponto de vista epistemológico, é uma forma de pilhagem que consiste em explorar o trabalho anterior de uma classe laboriosa de construtores, em lugar de construir por si só os materiais de partida.”

As transformações inerentes à estrutura conservam suas leis e, pelo princípio de auto-regulação, limitam-se às suas fronteiras. A auto-regulação confere à estrutura certo grau de fechamento e, principalmente, sua conservação. O fechamento da estrutura sobre si mesma não deve ser entendido em sentido absoluto: uma estrutura pode ser composta por subestruturas sem que haja anexação, havendo, ao contrário, uma confederação. As regras de auto-regulação, diante disso, são as leis de totalidade da estrutura (PIAGET, 1970).

Depois de apresentadas as características da estrutura, deve-se ressaltar que os métodos estruturalistas assumem certos pressupostos comuns em diferentes disciplinas. Além das características elencadas por Piaget (1970), merecem destaque as colocações de Viet (1967), segundo as quais a identificação das relações que compõem a estrutura ocorre na medida em que se percorre o caminho das partes ao todo e do todo às partes, não devendo ser este movimento unilateral nem rígido. Isto posto, cabe a apresentação das especificidades do estruturalismo nas ciências do homem e, dentre estas, na CE.

4. PECULIARIDADES DO ESTRUTURALISMO NAS CIÊNCIAS DO HOMEM

O conceito de estrutura resultante de analogias com estruturas físicas não tem contribuído muito às ciências sociais. A estrutura concebida como construto rígido, objeto concreto e permanente omite elementos de dinâmica (as relações historicamente constituídas) importantes para a análise do objeto das ciências sociais. Enquanto nas ciências físicas e biológicas a estrutura é passível de modelagem física e fragmentação arquitetônica, a estrutura empregada como artifício

metodológico nas ciências sociais é concebida por abstração teórica. A concepção dinâmica de estrutura é recurso analítico proeminente nas ciências do homem. Como argumenta Firth (1968, p. 79): “O conceito de estrutura social é um recurso analítico que serve para compreender como os homens se comportam socialmente. As relações sociais de importância crucial para o comportamento dos membros da sociedade constituem a essência do conceito de estrutura, de tal sorte que, se estas relações não operassem, a sociedade não existiria sob essa forma.”¹⁴ É também na definição de estrutura que Piaget encontra nas ciências sociais objeto passível de apreensão segundo o método estruturalista:

Se a estrutura é um sistema de transformações comportando suas leis enquanto totalidade, leis que asseguram sua auto-regulação, todas as formas de pesquisas que dizem respeito à sociedade, por mais variadas que sejam, conduzem a estruturalismos, uma vez que os conjuntos ou subconjuntos sociais se impõem de imediato enquanto totalidades, visto que essas totalidades são dinâmicas e, portanto, sede de transformações, já que sua auto-regulação se traduz pelo fato especificamente social das pressões de todos os gêneros e de normas ou regras impostas pelo grupo (PIAGET, 1970, p. 79).

Nas ciências do homem os métodos estruturalistas exprimem um ideal de realizações que requer, necessariamente, a interdisciplinaridade (PIAGET, 1970). Ao tratar das relações entre a psicologia e a sociologia Parsons (1968, p. 50-51) afirma que a tendência histórica de contraposição de indivíduo e sociedade implica na consideração do indivíduo como unidade de análise, o que seria uma abordagem equivocada ao não apreender os subsistemas ou grupos constituintes do todo social e do qual o indivíduo faz parte. Por esta razão, não caberia ao indivíduo total concreto a condição de unidade básica de análise; antes é o *papel* de um indivíduo que constitui a unidade da estrutura social.

Na CE a teoria ortodoxa, comprometida com o IM, tem se mantido distante do conceito de estrutura social tanto quanto dos métodos estruturalistas. Para Jackson (2003, p. 727): “Any structure bringing people together will contradict the atomism of neoclassical thought.” Na teoria neoclássica as estruturas sociais raramente aparecem, e quando o fazem, como no caso das imperfeições de mercado, vêm associadas às explicações elaboradas a partir do comportamento individual. A estrutura é adotada, nesse contexto, como elemento de restrição do comportamento humano (JACKSON, 2003). É neste sentido, por exemplo, que é utilizada a “estrutura de mercado”, em que a concorrência é “...uma estrutura rígida e predeterminada que nivela cada empresa a um agente (ou paciente?) indiferenciado de sua lógica”¹⁵ (POSSAS, 1990, p. 168).

¹⁴ A função social, segundo o autor, é “...definida como sendo a relação entre uma ação social e o sistema do qual a ação faz parte, ou, alternativamente, como o resultado da ação social em termos de um esquema de meios e fins de todas as outras ações por ela afetadas.” (PARSONS, 1958, p. 48). Desse modo, uma relação ou ação social tem por função estabelecer a conexão com todos os elementos constituintes do sistema social.

¹⁵ A concorrência, nessa perspectiva, é estática, vinculando-se à noção de equilíbrio e, para Hayek (apud PRADO, 1994, p. 21), “...pressupõe que os fatos (relevantes) já foram descobertos e que a competição já cessou.”

Em razão desse distanciamento do estruturalismo e da aproximação com o IM atomista, a transição do micro ao macrocomportamento econômico dá-se de modo axiomático. Reduzindo a psicologia do agente econômico à lógica racional maximizadora, os neoclássicos tornam possível a construção dos agregados econômicos como uma simples soma de partes. A passagem do micro ao macro, mediante extensão e agregação, é axiomática e problemática, na perspectiva dos métodos estruturalistas.

As abordagens mais heterodoxas (a exemplo do institucionalismo e do marxismo ortodoxo), não obstante, analisam o comportamento econômico inserido em uma estrutura social. Para Jackson (2003, p. 728), “...structural methods are at the heart of a heterodox approach”, uma vez que os argumentos em oposição à perspectiva ortodoxa fundamentam-se, principalmente, na refutação do IM. Embora as diversas teorias estruturalistas permaneçam deficientes de uma terminologia uniforme¹⁶, revelam uma ruptura metodológica fundamental com relação à abordagem ortodoxa (JACKSON, 2003).

Os problemas da abordagem estruturalista emergem quando se trata de explicar as relações entre indivíduo e estrutura social. A estruturação do agente econômico a partir da construção de um microcosmo encontra paralelo na tentativa de estruturação das grandezas econômicas em um macrocosmo. Conciliar o microcosmo do agente individual (atomisticamente isolado) com a macroestrutura dos macrofenômenos é problemática do método estruturalista na CE. Granger (1955) aponta algumas das tentativas de construção do macrocosmo através do prolongamento sumário de um microcosmo econômico, dentre as quais três merecem destaque: os números índices¹⁷, a escala de preferências sociais e a agregação.

Os números índices, traduzindo as condições globais do mercado apenas para um consumidor individual exemplar, constituiriam o modo pelo qual a conceitualização econômica se resolveria em conceitualização psicológica. A construção de uma escala de preferências sociais é de natureza semelhante. A tentativa de Arrow (1952) fundamenta-se no método axiomático: a função de escolha social satisfatória, i. e., “conveniente, honesta e sábia”, deve atender a três condições: o princípio de racionalidade coletiva, o princípio de ligação positiva entre os valores individuais e os valores sociais e o princípio de independência face às alternativas estranhas. O primeiro princípio determina que todo conjunto imaginável de sistemas de preferências dos indivíduos pode ser

¹⁶ Há, na literatura de cunho metodológico e epistemológico, abordagens ditas “sistêmicas”, cujos fundamentos mantêm inegável correspondência semântica com a terminologia estruturalista, a exemplo da abordagem de Buckley (1967).

¹⁷ A discussão envolve os trabalhos de Frisch (The problem of index numbers. *Econometrica*, n. 4, vol. 1, p. 1-38, jan. 1936); de Nataf (Sur la possibilité de construction de certains macromodèles. *Econometrica*, n. 16, vol. 3, p. 232-244, jul. 1948) e de Nataf e Roy (Remarques et suggestions relatives aux nombres-indices. *Econometrica*, n. 16, vol. 4, p. 330-346, oct. 1948.)

agregado a um sistema de preferências sociais. O segundo princípio indica que se uma possibilidade surge na classificação de todas as outras possibilidades, permanecendo introcável, esta possibilidade não será diminuída na classificação social, enquanto o último princípio determina que a escolha social num conjunto de possibilidades não depende das preferências com relação às possibilidades que aí não se encontram. A dificuldade de se atender às três condições é eminente, em especial pela impossibilidade de coerência de sistemas individuais de preferência¹⁸.

O problema da agregação, por sua vez, esbarra nos limites em que se podem admitir isomorfismos entre micro e macrocosmo. Dentre os pressupostos dos modelos microeconômicos está a suposição de um elevado grau de homogeneidade entre os agentes, de tal forma que não haveria inconsistência lógica em passar-se do micro ao macro mediante agregação. Essa transposição axiomática, bem como a escolha dos axiomas, dá margem a discussões quanto à legitimidade da construção teórica. Se a constituição do macrocosmo via extensão do microcosmo requer que as grandezas macroeconômicas sejam anteriormente estruturadas, o processo de composição do macro fica comprometido: “Se a redução do psicológico na definição da microestrutura parecer corresponder à construção formal do macrocosmo, não se poderia afirmar que ela seja ordenada, e menos ainda, que ela deva vir antes, necessariamente” (VIET, 1967, p. 264).

Diante disso, é à axiomatização da psicologia econômica que se devem voltar as atenções na discussão da micro e da macroestrutura, considerando-se que esta tendência revela, na CE, a concepção do método estruturalista como requisito do “espírito científico” que tem seu objeto racionalizado. Cabe ressaltar que a racionalização metodológica do comportamento econômico não equivale à racionalização do comportamento pelo agente econômico. É o *cientista*, é o *teórico* que racionaliza seu objeto de investigação. Weick (1973, p. 10) sugere que:

...os teóricos levam sua natureza humana para a ciência, e isso pode ser visto em sua tendência para explicar acontecimentos enigmáticos através de motivação. Fazem um esforço conjunto para verificar o que os atores estão ‘tentando’ fazer. Uma vez que isso seja ‘descoberto’, o teórico pensa ‘entender’ o que ocorre. Atribuir às organizações e aos seus participantes a disposição para ‘racionalidade’ reduz o mal estar dos teóricos, mas na realidade explica muito pouca coisa dos participantes.

Em casos extremos, o cientista confunde-se com seu objeto de estudo¹⁹ e o próprio modelista adentra o modelo para garantir a correção das previsões²⁰: peculiaridades da teoria

¹⁸ A heterogeneidade de indivíduos que compõem a firma empírica faz-se acompanhar de relações de conflito. A interdependência de sistemas individuais de preferência não necessariamente resulta numa convergência de interesses que harmoniza a perspectiva do indivíduo, tomado isoladamente, com a firma, o coletivo. O conflito de interesses e as relações de poder são intrínsecos a qualquer forma de organização social. A maximização da função utilidade de um indivíduo requer, freqüentemente, o prejuízo alheio, de modo que a definição de uma função utilidade coletiva torna-se complicada.

¹⁹ Cabe advertir, conforme Usunier (1990, p. 90): “Images of reality should not be confused with reality itself.”

neoclássica que refletem a dificuldade teórico-metodológica de transposição do nível individual ao nível coletivo de análise do comportamento econômico dos agentes.²¹

5. A TEORIA ECONÔMICA, O INDIVIDUAL E O COLETIVO

A distinção mais geral entre a micro e a macroeconomia delimita o objeto da primeira às microunidades e da segunda aos agregados econômicos. A delimitação, ainda que superficial e redundante, evidencia um procedimento de transposição ou transcendência relativamente simples: a agregação. A microeconomia neoclássica explica a curva de oferta da indústria a partir das escolhas feitas por empresas individuais: “Reunidos em conjunto, receita e custo para o empresário individual, demanda e oferta para o mercado total, estes determinam o preço de mercado e a produção da firma e da atividade econômica. Conseqüentemente, estas forças determinam a alocação de recursos também entre as atividades ou setores econômicos.” (FERGUSON, 1992, p. 273).

A alocação dos recursos é determinada, nessa perspectiva, pelas decisões de preço e de produção do empresário individual, diante da estrutura de mercado estabelecida *ex-ante*. As suposições necessárias a essa análise merecem destaque. Ferguson (1992) destaca duas: o mercado aberto e a maximização de lucro. O mercado aberto é caracterizado pela inexistência de controle e de intervenção governamental. A maximização do lucro é hipótese fundamental à teoria neoclássica da firma: “a hipótese de maximização do lucro é a única que produz uma teoria geral da firma, mercado e alocação de recursos que é bem sucedida, tanto em explicar quanto em predizer o comportamento das atividades econômicas”. (FERGUSON, 1992, p. 273). Para o autor, à explicação do comportamento das atividades econômicas basta a suposição de que os empresários agem *como se* tentassem maximizar o lucro, e a hipótese “como se” é a única justificável na previsão do comportamento das atividades econômicas.

Tanto Ferguson (1992) quanto Pindyck e Rubinfeld (1999) admitem que a hipótese de maximização é controversa. Porém, seus argumentos favoráveis à adoção dessa hipótese convergem no sentido de reconhecer a capacidade de previsão da teoria. Pindyck e Rubinfeld (1999, p. 267) julgam que a suposição de maximização “evita complicações desnecessárias”. Restringindo-se a firma a uma função de produção, a maximização pode ser alcançada por meio da escolha de uma

²⁰ É esse o caso da hipótese das expectativas racionais, em que é a comunidade de econometristas que homogeneiza as expectativas de todos os agentes econômicos. A racionalidade desses agentes os permitem formular suas previsões com base em um mesmo modelo, o “modelo real” da economia (GANEM, 1996, p. 114).

²¹ A postura metodológica e epistemológica dos cientistas econômicos é historicamente determinante dos rumos da ciência econômica, da (im)pertinência e (ir)relevância que têm para a sociedade. Dessa postura depende inclusive o campo de atuação dos economistas. Se compete aos modelos econômicos prever fenômenos – independentemente das hipóteses sobre as quais se alicerçam –, o mercado de trabalho dos economistas torna-se seriamente ameaçado pela astrologia, pela numerologia e análogos.

combinação ótima de fatores de produção.²² Dessa forma, a maximização do lucro da firma, análoga à maximização de utilidade do consumidor, permite o desenvolvimento de critérios normativos para a formulação de políticas empresariais e a firma passa a ser analisada como uma unidade, cujo único comportamento plausível é a maximização do lucro. Enquanto unidade de análise da teoria neoclássica, a firma não aparece como uma organização formada por pessoas com preferências e propósitos distintos. O trabalho resume-se a um fator de produção, a um insumo. Para efeito de análise, bastaria supor que a firma porta-se como um indivíduo maximizador. Uma tal concepção de firma corresponde ao que Tigre (1998) denomina de “caixa preta”. Essa expressão sintetiza a condição paradoxal da firma neoclássica, uma teoria da firma em que a unidade básica de análise (a firma) é coadjuvante, dado o contexto maior de alocação de recursos e teoria de preços, preocupações primeiras dos (neo) clássicos (TIGRE, 1998).

Deve-se reconhecer, conforme Possas (1990, p. 24), que: “A microeconomia neoclássica *não* [grifo do autor] é uma teoria da firma; esta é apenas um canal passivo pelo qual a lógica maximizadora da racionalidade de cada indivíduo conflui para o equilíbrio (harmonia) do todo.” Nessa perspectiva, o objetivo da abordagem neoclássica não é a explicação do comportamento da firma. A firma neoclássica é uma ligação teórica entre causa e efeito, equivale a um construto teórico, imaginário e, portanto, não reivindica uma contrapartida empírica. Os agentes, nesse contexto, não são o objeto de análise:

The ‘household’ in price theory, is not an object of study; it serves as theoretical link between changes in prices and changes in labor services supplied and consumer goods demand. The hypothetical reactions of an imaginary decision-maker on the basis of assumed, internally consistent preferences functions serve as the simplest and heuristically satisfactory explanation of empirical relationships between changes in prices and changes in quantities. In other words, the household in price theory is not an object of study (MACHLUP, 1967, p. 9).

Trata-se de uma postura análoga à de Debreu (1959, p. 37): “In the study of production, when one abstracts from legal forms of organization (corporations, sole proprietorships, partnerships, ...) and types of activity (Agriculture, Mining, Construction, Manufacturing, transportations, Services, ...) one obtains the concept of a producer, i. e., an economic agent whose role is to choose (and carry out) a production plan.” Não obstante, as afirmações mais contundentes provêm de Walras (1983, p. 121):

O empresário é, pois, o personagem (indivíduo ou sociedade) que compra matérias-primas de outros empresários; em seguida aluga, mediante um arrendamento, a terra do proprietário fundiário; mediante um salário, as faculdades pessoais do trabalhador; mediante um juro, o capital do capitalista e, finalmente, tendo

²² “A produção em um mercado regido pela livre concorrência é uma operação pela qual os serviços podem ser combinados nos produtos de natureza e de quantidade próprias a causar a maior satisfação possível das necessidades, dentro dos limites da dupla condição de que cada serviço, assim como cada produto, tenha apenas um único preço no mercado, aquele no qual a oferta e a demanda são iguais, e que o preço de venda dos produtos seja igual a seu preço de custo em serviços.” (WALRAS, 1983, p. 135).

aplicado serviços produtivos às matérias-primas, vende por sua conta os produtos obtidos. O empresário de agricultura compra sementes, adubos e gado magro; aluga terras, construções e instrumentos para arar; engaja trabalhadores, ceifadores e peões; e vende gêneros agrícolas e gado engordado. O empresário de indústria compra matérias-primas têxteis e metais brutos; aluga usinas, oficinas, máquinas e utensílios; contrata tecelões, ferreiros e mecânicos, e vende objetos manufaturados: tecidos e metais trabalhados. O empresário do comércio compra mercadorias por atacado; aluga armazéns e lojas; emprega caixeiros e viajantes; e vende mercadorias a varejo. Quando qualquer um deles vende seus produtos e mercadorias mais caro do que lhe custaram em matérias-primas, arrendamentos, salários e juros, tem um lucro; no caso contrário, tem uma perda. Essa é a alternativa que caracteriza o papel do empresário.

Nessa abordagem, não há exatamente uma firma, há um indivíduo responsável pela organização da produção, pela coordenação dos fatores de produção. Não há distinção entre níveis de agregação, pois a preocupação maior é a alocação de recursos: “...a teoria da produção, assim como a teoria da troca, começa pelo problema da obtenção, por cada um dos permutadores, da satisfação máxima das necessidades e termina pelo problema do estabelecimento, no mercado, da igualdade entre a oferta e a demanda...” (WALRAS, 1983, p. 134).

A hipótese de maximização de lucro (enquanto objetivo da firma) não constitui, por si só, condição necessária para formulação da teoria de preços e de alocação de recursos na perspectiva neoclássica. O instrumental de análise microeconômico ortodoxo estabelece um ambiente específico para a ação dos agentes, caracterizado pela concorrência perfeita, que, em essência, consiste na impessoalidade do mercado, ou seja, na inexistência de concorrência direta entre os agentes econômicos envolvidos. Para Ferguson (1992, p. 277), as condições que garantem a concorrência perfeita na teoria microeconômica são basicamente quatro: grande número de pequenas empresas, homogeneidade do produto, livre mobilidade de recursos e perfeito conhecimento. Em outros termos, cada agente econômico é, individualmente, incapaz de exercer qualquer influência significativa no preço do produto comercializado. Este, por sua vez, não apresenta diferenças qualitativas de vendedor para vendedor, de tal modo que os consumidores são indiferentes quanto à firma que o disponibiliza. Cada recurso necessário à produção deve fluir livremente no mercado em resposta a variações de preços. Consumidores e produtores devem ter plena consciência dos preços praticados no mercado para que a eficiência seja alcançada e mantida. O conhecimento necessário à maximização da utilidade e do lucro, no entanto, não pode limitar-se a essa única variável, pois um perfeito conhecimento requer, efetivamente, completo conhecimento do futuro, tão bem quanto do presente. Da ausência dessa onisciência decorre que a concorrência perfeita não prevalece e, conseqüentemente, a alocação eficiente dos recursos fica comprometida.

A irrealidade ou inconsistência das hipóteses é evidente e reconhecida. O autor o admite, mas argumenta que o modelo deve ser considerado por duas razões principais:

Primeiro, a generalidade pode ser somente atingida por meio de abstrações. Portanto, a teoria não pode ser perfeitamente descritiva de fenômenos do mundo real. Além disso, quanto mais corretamente uma teoria descreve um caso particular do mundo real, menos corretamente descreverá outros. Em qualquer área de

pensamento, um teórico não seleciona suas hipóteses, baseando-se em seu realismo²³; as conclusões, não as hipóteses, são testadas junto à realidade. Isto conduz a um segundo ponto de grande, embora pragmática, importância. As conclusões derivadas do modelo de concorrência perfeita têm amplamente permitido explicações exatas de fenômenos do mundo real. Isto é, a concorrência perfeita frequentemente funciona como um modelo teórico dos processos econômicos. A mais persuasiva evidência é o fato de que, a despeito dos mais *sofisticados* [grifo do autor] modelos de comportamento econômico, os economistas usam hoje provavelmente mais em suas pesquisas o modelo de concorrência perfeita que outrora (FERGUSON, 1992, p. 279-280).

Os argumentos assemelham-se ao posicionamento positivista de Friedmann (1953), que atribui maior importância à capacidade de previsão da teoria (neoclássica) que à realidade ou irrealidade das hipóteses. Segundo Pickering (1981, p. 59):

There is a long tradition in positive economics that so long as a model predicts effectively it is not necessary to investigate in detail the underlying influences within that model. This is perhaps typified in the 'black box' approach to economic forecasting in which the variable inputs produce a given forecast without an attempt to describe or understand the way in which such variables interact to produce the particular output.

A racionalidade onisciente que é atributo dos agentes econômicos não requer, nessa perspectiva, uma validação empírica.²⁴ Não se questiona, diante disso, a racionalidade em diferentes níveis de agregação: o consumidor e a firma são tratados como unidades isomorfas de análise, e a redução psicológica do homem econômico encontra paralelo na redução da firma à condição de unidade de análise. Desconsideradas a coerência dos sistemas individuais de preferência e as complexas relações entre os indivíduos que compõem a firma empírica, efetua-se a redução simplificadora que toma indivíduo e firma por unidades isomorfas de análise e omite-se, dessa forma, o elemento coletivo de explicação do comportamento da firma. O não reconhecimento da firma como entidade coletiva, com regras e objetivos diferenciados, é um problema fundamental da teoria neoclássica da firma (TIGRE, 1998).

²³ Cabe reforçar: se o realismo das hipóteses é dispensável, as fronteiras entre senso comum, ciência e formas "pré-científicas" de conhecimento ficam atenuadas. Métodos e rituais tornam-se indistintos e sua utilização passa a ser indiferente, contanto que as previsões dos modelos que os orientam (sejam matemáticos, econométricos ou astrológicos) sejam corretas.

²⁴ O modo como a racionalidade é introduzida na construção teórica impede até mesmo essa possibilidade. A racionalidade, aliada à cláusula *ceteris paribus*, faz com que qualquer tentativa de validação empírica seja praticamente impossível. Se os agentes são racionais, segundo a definição neoclássica, eles maximizam. Caso isso não ocorra, pode-se argumentar que a cláusula *ceteris paribus* tenha sido violada, ou seja, que tenham ocorrido mudanças no ambiente econômico, significando que os agentes não deixam de ser racionais (HOLLIS; NELL, 1977). No que se refere ao consumidor, Caldwell (1994, p. 165) afirma: "The empirical definition of rationality put forth by economists is transitivity in observed choice, given that two initial conditions (themselves untestable) hold: preferences are well ordered and stable, and information is complete. But if those initial conditions cannot themselves be tested, the results of tests of rationality assumptions cannot be unambiguously interpreted. While confirming instances go unexamined, disconfirming instances can be met with the claim, *ceteris paribus*. Seldom is it mentioned that, *if* [grifo do autor] *ceteris paribus* and consistency in choice was nevertheless observed, it would indicate irrationality behavior on the part of the consumer."

6. RACIONALIDADE INDIVIDUAL *VERSUS* RACIONALIDADE COLETIVA

Não obstante a simplificação teórica, as relações econômicas são essencialmente complexas, o universo econômico é constituído de inúmeras variáveis que mantêm múltiplos vínculos sofisticados de interdependência. O comportamento econômico requer o conhecimento dos mecanismos e da lógica do funcionamento da interdependência das principais variáveis, das relações mais importantes que determinam os fenômenos econômicos. Para os (neo) clássicos, a maximização do lucro, no caso da firma, e da utilidade, no caso do consumidor, é possível porque todos os indivíduos têm acesso a todas as informações necessárias. Essas informações, para Hayek²⁵ (apud BUTLER, 1987), são fornecidas pelo mercado através de uma rede de comunicações: o sistema de preços. O sistema de preços pode harmonizar as necessidades de vários indivíduos porque sintetiza grande parte das informações em um “símbolo”: “...através de uma espécie de símbolo, só a informação essencial é passada adiante, e passada adiante só para as pessoas a quem ela interessa.” (HAYEK, apud BUTLER, 1987, p. 50). Do ponto de vista da sociedade como um todo, os preços são sinais através dos quais as informações sobre escassez são transmitidas entre os agentes (ARROW, 1984).

De fato, o sistema de preços prevalecente em economias de mercado simplifica imensamente o intercâmbio entre os agentes, pois compradores e vendedores não precisam dispor de informações detalhadas sobre as causas da escassez de produtos ou insumos, bastando saber que aumentos de preço sinalizam aumento da escassez, enquanto reduções de preço sinalizam maior disponibilidade (menor escassez) do produto em questão. O sistema de preços, diante disso, seria o mecanismo mais eficiente de indicação das mudanças no ambiente econômico, dado que as informações necessárias (os preços) e, para os neoclássicos, principais determinantes do comportamento dos agentes, são disponibilizadas pelo mercado.

O sistema de preços assume importância maior na teoria ortodoxa porque determina a alocação dos recursos. Não surpreende, portanto, que o mercado tenha recebido tamanho poder na teoria econômica (clássica e neoclássica), sendo responsável pela alocação eficiente (maximizadora) dos recursos econômicos.²⁶ O comportamento dos agentes pode, nesse contexto, ser compreendido por meio do comportamento dos preços: “Como se supõe concorrência perfeita em todos os mercados, os preços assumem o duplo papel de variáveis de ajuste para o equilíbrio

²⁵ HAYEK, F. **Individualism and economic order**. London: Routledge, 1948.

²⁶ “A troca de duas mercadorias entre si, num mercado regido pela livre concorrência, é uma operação pela qual todos os portadores, quer de uma das mercadorias, quer da outra, quer de ambas, podem obter a maior satisfação de suas necessidades compatível com a condição de dar mercadoria que vendem e receber mercadoria que compram numa proporção comum e idêntica.” (WALRAS, 1983, p. 67).

geral (e de cada mercado particular) e de parâmetros para os agentes econômicos em sua conduta racional-maximizadora.” (POSSAS, 1990, p. 12).

Concebido como linguagem, na acepção saussuriana do termo²⁷, o sistema de preços só tem sentido na instituição maior, o mercado. Para Adam Smith, o mercado seria responsável pela emergência da ordem não apenas econômica, mas também social²⁸, cabendo, segundo Ganem (2000), duas interpretações do conceito: o mercado como operador técnico ou mecanismo de alocação ótima (numa leitura simplista e reducionista difundida entre os neoclássicos) e o mercado como ordem social. Esta última abordagem mostra-se muito mais abrangente: “...o mercado é entendido como algo mais complexo do que um *locus* de troca e a mão invisível como mais do que um simples mecanismo de ajuste automático, representando a própria viabilização da ordem social, seu operador último, sua forma de organização social.” (GANEM, 2000, p. 11). A leitura canonizada pelos neoclássicos, ao contrário, reduz a mão invisível a um operador técnico capaz de compatibilizar, automaticamente, oferta e demanda, e toma o interesse privado e o *self-interest* por equivalentes, resultando disso que “...o indivíduo seria caracteristicamente autocentrado, isolado, auto-suficiente, fechado em si mesmo e poderia perfeitamente ser traduzido pela noção de homem econômico racional da tradição neoclássica.” (GANEM, 2000, p. 25).

Para a autora, entendido como operador técnico, o mercado neoclássico é um mecanismo simples que reduz a solução metodológica smithiana da explicação dos fenômenos coletivos a partir da *démarche* individual à motivação egoísta dos agentes (individuais) maximizadores, guiados pelo sistema de preços que permite a alocação ótima dos recursos (GANEM, 2000). Enquanto recurso teórico, o mercado neoclássico garante as condições necessárias à maximização dos agentes individuais – consumidor e firma como categorias isomorfas de análise –, o que tem por decorrência a maximização também no agregado, obtendo-se desse modo o equilíbrio de mercado. Esse equilíbrio é possível, para os neoclássicos, porque a onisciência dos agentes econômicos é viabilizada pela perfeição e simetria das informações, suposições do modelo de concorrência perfeita. Na deficiência de qualquer uma destas condições a hipótese de racionalidade fica comprometida, e, com ela, a “eficiência” do modelo de concorrência perfeita. Deve-se reconhecer que, violando-se a premissa neoclássica de simetria e de perfeição das informações, as variáveis que não unicamente o preço adquirem maior importância na determinação das atividades econômicas.

²⁷ A linguagem, nesta acepção estruturalista, é entendida como um sistema de signos, sendo estes compostos por um significante, ou seja, uma “forma que significa”, e um significado, sendo “uma idéia significada”.

²⁸ É esta também a posição de Hayek (apud BUTLER, 1987, p. 47): “A interdependência entre todos os homens, que anda na boca de todos e tende a fazer da humanidade um Só Mundo, não apenas é resultante da ordem de mercado, mas também não poderia ter surgido através de quaisquer outros meios. O que hoje liga a vida de um europeu ou americano com o que acontece na Austrália, Japão ou Zaire é a repercussão transmitida pela rede de relações do mercado.” O mercado, para Hayek, não requer acordo quanto aos objetivos a serem buscados por cada indivíduo, permitindo a “cooperação” entre eles ainda que suas opiniões sejam divergentes (BUTLER, 1987).

Uma descrição realista do mercado, no entanto, requer a inclusão de tais “imperfeições”, o que implica no reconhecimento da limitação cognitiva dos agentes, da fragmentariedade e, em casos extremos, da ausência de informações.

Semelhante à redução da firma à condição de unidade de análise, a excessiva simplificação com a qual o mercado é tratado compromete a explicação consistente dos fenômenos econômicos. O mercado não pode, sem prejuízo do mínimo realismo necessário às construções teóricas, ser reduzido a um mecanismo ou operador técnico de trocas em que vendedores e compradores confrontam-se para garantir a condição de equilíbrio. Uma tal redução custaria à CE a perda do caráter normativo de seus modelos, tornando-se a disciplina cada vez mais irrelevante (TOLIPAN²⁹, apud GANEM, 1996, p. 107). É nesse sentido que Ganem (1996, p. 114) afirma que o excesso de simplificação tem acentuado o dilema da teoria neoclássica, cuja pretensão maior esbarra na “pobreza teórica dos modelos supersimplificados”. Nesse dilema, há que se optar por “modelos super-reduzidos em que a teoria aparece como um catálogo sem fim de pequenos modelos, às vezes com conclusões opostas”, ou pelo “quadro ideal da TEG, com hipóteses altamente restritivas e de impossível aplicabilidade”.

Da perspectiva do cientista social, o mercado é uma organização social complexa. Para Callon (1998), um mercado organizado não pode ser reduzido a um mero sistema de trocas e transações, é algo muito mais complexo. Na definição de Guesnerie³⁰ (apud CALLON, 1998, p. 3), o mercado é um mecanismo de coordenação por meio do qual os agentes perseguem seu próprio interesse e, para tanto, realizam cálculos econômicos que consistem em operações de otimização/maximização. Como os interesses dos agentes normalmente são divergentes, o que os leva a se engajarem em transações que resolvem o conflito mediante definição de preços. Nesta oposição de vendedores e compradores, os preços são concomitantemente causa e consequência dos cálculos econômicos dos agentes, que o autor define por “*calculative agencies*”. Trata-se de uma das principais características dos mercados, tal como definidos acima. A habilidade de calcular, nesse contexto, envolve a habilidade de estabelecer uma lista de possíveis “estados de mundo”, ordená-los, identificar e descrever as ações que podem levar a esses possíveis estados de mundo. Isso significa, basicamente, que os agentes devem ser capazes de construir (traçar) uma relação (lista) de ações que eles podem empreender e de descrever os efeitos destas ações no ambiente em que se encontram (CALLON, 1998).

Diferente do *homo aeconomicus*, *calculative agencies* não são naturalmente capacitados a calcular, e sua racionalidade não é um atributo intrínseco ou imanente. A capacidade de calcular,

²⁹ TOLIPAN, R. Equilíbrio e história do pensamento econômico. In: **Literatura Econômica**. IPE, 1992.

³⁰ GUESNERIE, R. **L'économie de marché**. Paris: Dominos, 1996.

para Callon (1998), não é inerente ao *homo sapiens*. O ato de calcular é um ato essencialmente social, e não individual; a realidade material que suplanta os cálculos é fator determinante de seu desempenho. Para que se tornem aptos a calcular os agentes têm de ser “equipados” com ferramentas e dispositivos específicos de cálculo. Esses equipamentos não se encontram integralmente na estrutura biológica humana, nem integralmente nas estruturas institucionais. As redes de relações diretas e indiretas nas quais os agentes estão imersos é o objeto de ponderação de seus cálculos. É das conexões dessa rede que deriva a habilidade de calcular. A morfologia das relações é importante para os agentes na medida em que a lógica de seu comportamento é o cálculo de alianças e conflitos, ou seja, cálculos de posicionamento. As ações são analisadas em termos de combinações, associações, relacionamentos e estratégias de posicionamento. O principal elemento, então, não é a uma racionalidade individual, capacidade de cálculo inerente, intrínseca aos agentes, mas sim dos mecanismos que dão forma às ações. Esses equipamentos e dispositivos não são inerentes ao *homo sapiens*, são construções sociais, e em razão disso, influenciam o comportamento dos agentes assim como são por eles influenciados (CALLON, 1998).

É necessário, assim, reconhecer que o mercado é um conceito abrangente enquanto instituição, um ambiente no qual as interações entre os agentes não se limitam a transações comerciais regidas por variações de preços. O mercado emerge como elemento de coordenação entre os indivíduos, cujas ações são definidas a partir da morfologia de relações diretas e indiretas entre eles. Essa coordenação do mercado é dificultada quando há incerteza quanto aos resultados de determinadas ações, o que requer que as ações sejam calculadas, por parte dos agentes, em função da morfologia das redes nas quais estão inseridos (CALLON, 1998). A psicologia subjacente a essa abordagem distancia-se sobremodo do IM exacerbado e axiomático da TEG.

7. CONCLUSÃO

Na medida em que se reconhece que a morfologia das relações entre os indivíduos assume importância significativa na estruturação do comportamento dos agentes econômicos, e, ainda, na medida em que essas relações não são unicamente relações entre variáveis econômicas, estando, portanto, imersas em uma estrutura maior de relações sociais, convém tratarmos o comportamento econômico dos agentes não apenas à luz de uma psicologia econômica axiomática, reducionista e atomística. Isso significa, dentre outras coisas, romper com uma trajetória teórica e metodológica “hermética” que julga ser possível explicar o comportamento econômico em termos essencial e exclusivamente econômicos e a partir de uma concepção muito singular da “natureza humana”.

Na transição do nível individual ao nível coletivo de análise, o reconhecimento da interdependência dos indivíduos em relação ao seu meio sócio-institucional, a contextualização do comportamento dos atores em ambientes específicos e o foco nas

relações entre os agentes em detrimento do indivíduo isolado são fundamentais. É o reconhecimento do *continuum* indivíduo-meio como unidade de análise que proporciona a generalização capaz de alcançar as totalidades, respeitando a diversidade inter e intra-individual e ressaltando a importância da criação de mecanismos de coordenação do comportamento coletivo. Na análise de organizações sociais como a firma, faz-se necessário um conceito de racionalidade eminentemente relacional, capaz de restituir o caráter social do objeto de investigação da CE.

REFERÊNCIAS

- ARROW, K. J. Le principe de rationalité dans les décisions collectives. **Economie Appliquée**, vol. 5, n. 4, p. 469-484, out./dez. 1952.
- ARROW, K. J. **The economics of information**. Cambridge: Harvard University Press, 1984.
- BOLAND, L. A. **The Methodology of economic building: methodology after Samuelson**. London: Routledge, 1990.
- BRUNO, M. Macroanálise, regulação e o método: uma alternativa ao holismo e ao individualismo metodológicos para uma macroeconomia histórica e institucionalista. **Revista de Economia Política**. vol. 25, n. 4, p. 337-356, out/dez. 2005.
- BUCKLEY, W. **A sociologia e a moderna teoria dos sistemas**. São Paulo: Cultrix, 1967.
- BUTLER, E. **A contribuição de Hayek às idéias políticas**. Rio de Janeiro: Nórdica, 1987.
- CALDWELL, B. J. **Beyond positivism: economic methodology in the twentieth century**. London: Routledge, 1994.
- CALLON, M. **The laws of the markets**. Oxford: Blackwell, 1998.
- DEBREU, G. **Theory of value: an axiomatic analysis of economic equilibrium**. New York: John Wiley & Sons, 1959.
- DURKHEIM, E. **As regras do método sociológico**. São Paulo: Martin Claret, 2003
- FERGUSON, C. E. **Microeconomia**. 16. ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1992.
- FIRTH, R. Organização social e estrutura social. In: CARDOSO, F. H.; IANI, O. (Orgs.) **Homem e sociedade: leituras básicas de sociologia geral**. 4. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1968.
- FRANK, R. H. **Microeconomia e comportamento**. São Paulo: McGraw-Hill, 1997.
- FRIEDMANN, M. The methodology of positive economics. In: **Essays in Positive Economics**. Chicago: Chicago University Press, 1953.

- GANEM, A. Adam Smith e a explicação do mercado como ordem social: uma abordagem histórico-filosófica. **Revista de Economia Contemporânea**, vol. 4, n. 2, p. 9-36, jul./dez. 2000.
- GANEM, A. **Demonstrar a ordem racional do mercado**: reflexões em torno de um projeto impossível. *Revista de Economia Política*, vol. 16, n. 2, abr./jun. 1996.
- GRANGER, G-G. **Méthodologie économique**. Paris: Presses Universitaires de France, 1955.
- JACKSON, W. A. Social structure in economic theory. **Journal of Economic Issues**, vol. 37, n. 3, p. 727-746, 2003.
- JEVONS, S. A teoria da economia política. In: **Os Economistas**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- MACHLUP, F. Theories of the firm: marginalist, behavioral and managerial. **American Economic Review**, vol. 57, n. 1, p. 1-33, mar. 1967.
- MARX, K. O capital. In: **Os Economistas**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- MENGER, C. Princípios de economia política. In: **Os Economistas**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- MIGUENS, J. E. **Sociología económica**: los presupuestos sociológicos de las teorías económicas modernas. Buenos Aires: Depalma, 1958.
- PARSONS, T. O conceito de sistema social. In: CARDOSO, F. H.; IANI, O. (Orgs.). **Homem e sociedade**: leituras básicas de sociologia geral. 4. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1968.
- PARSONS, T. **Structure and process in modern societies**. New York: Free Press, 1960
- PIAGET, J. **O estruturalismo**. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1970.
- PICKERING, J. F. A behavioral model of the demand for consumer durables. **Journal of Economic Psychology**, n. 1, p. 59-77, 1981.
- PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. **Microeconomia**. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 1999.
- POSSAS, M. L. A cheia do “mainstream”: comentários sobre os rumos da ciência econômica. **Economia Contemporânea**, n. 1, p. 13-36, jan./jun. 1997.
- POSSAS, M. L. **Estruturas de mercado em oligopólio**. 2. ed. São Paulo: Hucitec, 1990.
- PRADO, E. F. S. A teoria neoclássica (pura) e a teoria neo-austríaca frente ao legado cartesiano. *Análise Econômica*, n. 21-22, p. 5-23, 1994.
- REYNAUD, P-L. **Psicologia econômica**. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967.
- SOROMENHO, J. E. C. Microfundamentos e sociabilidade. **Economia**, vol. 1, n. 2, p. 185-219, jan./dez., 2000.
- TIGRE, P. B. Inovação e teorias da firma em três paradigmas. **Revista de Economia Contemporânea**, n. 3, p. 67-111, jan.-jun. 1998.

- UDEHN, L. The changing face of methodological individualism. **Annual Review of Sociology**, vol. 28, p. 479-507, 2002.
- USUNIER, J-C. Atomistic versus organic aproaches. **International Studies of Management & Organization**, vol. 26, n. 4, p. 90-112, 1997.
- VIET, J. **Métodos estruturalistas nas ciências sociais**. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1967.
- VON NEUMANN, J.; MORGENSTERN, O. **Theory of games and economic behavior**. Princeton University Press, 1990.
- WALRAS, L. Compêndio dos elementos de economia política pura. In: **Os Economistas**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- WEBER, M. A “objetividade” do conhecimento nas ciências sociais. In: COHN, G. (Org.). **Max Weber: sociologia**. 5. ed. São Paulo: Ática, 1991.
- WEBER, M. **A ética protestante e o espírito do capitalismo**. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.
- YOUNG, O.; PHILP, B. Preferences, reductiuonism, and the microfoundations of analytical marxism. **Cambridge Journal of Economics**, vol. 26, p. 313-329, 2002.