A CONTROVÉRSIA MARGINALISTA.

Sergio Goldbaum[*]

1. Objetivo

O objetivo deste artigo é o de apresentar o debate que ficou conhecido, dentro da teoria econômica dos anos 40 e 50, como a **Controvérsia Marginalista.** Este debate envolveu a crítica antimarginalista de dois grupos de pesquisadores (um inglês e outro norte-americano), e dois tipos de defesa marginalista: a posição metodológica de Machlup e os argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker.

Para o autor, a atualidade do debate se manifesta no interesse despertado pelas novas teorias institucionalistas, cuja compreensão passa obrigatoriamente pelo tema. Como em outros debates dentro da teoria econômica, os argumentos apresentados e a influência que estes argumentos exerceram em desenvolvimentos teóricos posteriores são mais importantes do que eventuais vencedores, mesmo que existissem.

2. A crítica antimarginalista.

Por volta dos anos 40, economistas ingleses reunidos no Oxford Research Group, notadamente Hall & Hitch (1939), e um pesquisador norte-americano, Lester (1946), em trabalhos independentes, apresentaram críticas semelhantes à teoria neoclássica da firma.

A teoria da firma pressupõe que os empresários, que supostamente determinam individualmente o comportamento da firma, são maximizadores racionais de lucros, isto é, comparam os custos marginais à receita marginal para determinar o preço de suas mercadorias. A derivação da curva de oferta, um instrumental básico da microeconomia, pressupõe esta racionalidade maximizante dos empresários.

Ambas as pesquisas enviaram questionários a empresários sobre suas políticas de precificação (Hall & Hitch) e emprego (Lester), em cujos resultados basearam suas conclusões.

O grupo de Oxford observou que os empresários usualmente seguem uma regra de bolso (*a rule of thumb*) a partir do que chamaram de *custo total* de uma mercadoria (ou seja, um *mark up* aproximado de 10%, arbitrário, sobre o custo unitário de uma mercadoria), onde a maximização de lucro, se houver, não é senão um *efeito colateral* deste procedimento. Estes economistas concluíram que a política de precificação da teoria da firma não era *de facto* aplicada, e nem poderia ser *teoricamente* aplicável, uma vez que os empresários não podem estimar ao certo a sua receita marginal.

A receita marginal em mercados de concorrência perfeita é igual ao preço. No entanto, os mercados observáveis não seriam perfeitos, mas uma mistura de mercados oligopolizados e de concorrência monopolística. Neste caso, a determinação da curva da demanda, e portanto da receita marginal, é impraticável: os empresários não teriam, consequentemente, a informação necessária para fazer seus cálculos marginalistas.

Lester, por sua vez, concentra suas conclusões sobre o custo marginal. Tomando-se o mercado de trabalho, análises a partir da teoria da firma concluiriam que se a taxa de salário real subisse, a relação trabalho/capital deveria cair. No entanto, os empresários de Lester, *keynesianamente*, responderam que determinam seu nível de emprego baseados primordialmente no nivel de demanda observado e prospectado.

O autor é mestre em Economia pela FGV-SP e professor do Departamento de Economia da F. E. C. A da Universidade Mackenzie. Este texto é uma adaptação do segundo capítulo de minha dissertação de mestrado, **O Postulado da Racionalidade e a Nova Economia Institucional: a Nova Teoria da Firma.** SP : EAESP/FGV, 1996. (Dissertação de Mestrado). O autor agradece os comentários dos membros da banca, Marcos Fernandes G. Da Silva, Leda M. Paulani e Arthur Barrionuevo F. e de André M. Rebelo.

As críticas de Hall & Hitch e de Lester colocam em questão a *validade* da análise marginalista: se os empresários (ou consumidores) não são maximimizadores de lucro (utilidade) racionais - e não poderiam ser, pois a informação não é completa - a curva da oferta (demanda) teoricamente não pode ser derivada.

Não? Os debates da *Controvérsia Marginalista* que se seguiu levantaram a questão do significado e do *status* cognitivo do *postulado da racionalidade*. Qual é a importância do pressuposto da racionalidade para a teoria como um todo? Ele é testável empiricamente? Ele *deve* ser testado empiricamente? As proposições econômicas que não podem ser confirmadas devem ser descartadas?

O debate em torno da crítica marginalista envolve duas posições principais: o contra-ataque de Machlup e os argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker.

3. A defesa marginalista.

3.1. A Posição de Machlup

A primeira apresentação organizada da defesa do marginalismo é de Machlup. O argumento de defesa de Machlup foi formulado em "Marginal analysis and empirical research" (MACHLUP, 1946) e "Rejoinder to an antimarginalist" (MACHLUP, 1947).

De uma forma geral, Machlup (1946) desconfia de pesquisas empíricas baseadas em questionários. Ele acha que as respostas obtidas a partir do envio de questionários são um indicador muito pouco confiável das verdadeiras razões que teriam levado um empresário a tomar determinada decisão. Por outro lado, a formulação de questionários e a interpretação das respostas obtidas exigem um profundo conhecimento da teoria econômica.

Assim, Machlup considerou que os pesquisadores britânicos inferiram conclusões equivocadas a partir dos resultados empíricos que obtiveram. Segundo Machlup, estes resultados podiam ser "traduzidos" para a linguagem marginalista. Desta forma, ao invés de se constituírem em uma *crítica* ao marginalismo, estes resultados deveriam ser encarados como uma instância *confirmadora* da análise marginalista e do princípio econômico de maximização condicionada.

Com relação ao trabalho de Lester, Machlup o desqualifica, considerando que as questões propostas pelo pesquisador aos empresários haviam sido mal formuladas, induzindo a respostas parciais ou auto-evidentes.

> "Os questionários do prof. Lester sofrem não apenas da fragilidade inerente ao método, mas também de defeitos em sua formulação" (MACHLUP, 1946:548).

Lester publicou uma réplica (LESTER, 1947) que foi seguida de tréplica de Machlup (a sua *rejoinder*), onde Machlup admite que alguns dos resultados de Lester podiam ser relevantes, mas que eles também eram passíveis de serem traduzidos para uma linguagem marginalista.

O ponto para Machlup é que a tal regra de bolso, baseada no custo total médio de produção, era um "fato da vida empresarial", mas que não invalidava a análise marginalista porque, por um lado, se constituiria em uma boa aproximação do cálculo marginalista. Ainda assim, um comportamento rotinizado, baseado em regras de bolso, poderia se conciliar com a análise marginalista quando:

> "a rotina estiver baseada em princípios [marginalistas?, SG] os quais alguma vez foram considerados e definidos e que tenham sido frequentemente aplicados com a necessidade decrescente de escolha consciente" (MACHLUP 1946:524)

Por outro lado, não haveria porque exigir do empresário a precisão do cálculo marginalista exato, assim como não se exige de um motorista os cálculos envolvidos na ultrapassagem de um caminhão em uma estrada.

Finalmente, Machlup também destaca que a pressuposição de que o empresário maximiza seus lucros com base no cálculo marginalista não implica que este saiba ou possa saber o "valor objetivo" dos fatores relevantes. Machlup admite que as decisões dos empresários repousam sobre avaliações *subjetivas* de valor.

Para Vromen (1995), no entanto, Machlup não percebe que a introdução da subjetividade do empresário recoloca a questão do papel da teoria econômica. A teoria econômica deve interpretar as ações *observadas* dos empresários, e neste caso admitir que as decisões dos empresários podem não levar à maximização dos lucros, ou explicar o que empresários perfeitamente racionais fariam se soubessem as magnitudes objetivas relevantes. Neste segundo caso, suas ações sempre levariam à maximização dos lucros, com a ressalva de que tal empresário, simplesmente, não existe.

A única conclusão que Vromen (95) permite que se infira de Machlup é de que os empresários *almejam* maximizar lucros. Mas, ainda segundo Vromen, Machlup parece não perceber a implicação de que a análise marginal não se sustenta sob esta condição. Pode-se objetar que Machlup afirma explicitamente que a análise marginal não exige que as firmas maximizem lucros em um *sentido objetivo*, mas que apenas pretende explicar *tendências* do comportamento da firma. Mas ainda assim, a questão permanece: se empresários derivam suas políticas de preços e salários de premissas falsas, suas ações podem não resultar nas tendências previstas pela teoria para o mercado.

> "(...) podemos concluir [com base na análise precedente de Vromen] que a defesa de Machlup (1946) da análise marginal é apenas parcialmente bem-sucedida. Machlup é bem-sucedido quando mostra que os resultados empíricos dos antimarginalistas podem ser traduzidos em vocabulário marginalista. (...) Mas Machlup não consegue mostrar que as predições da teoria neoclássica se sustentam se elas forem tomadas como predições sobre o comportamento de firmas *individuais*" (VROMEN, 1995:21, grifo meu).

Vromen (1995) pretende mostrar que outros defensores da teoria neoclássica (Alchian, Becker e Friedman) argúem que a defesa de Machlup não se sustenta porque Machlup tomou equivocadamente a teoria da firma como uma teoria do comportamento da *firma individual*, e não, paradoxalmente, do comportamento da *indústria*.

A defesa marginalista de Machlup fica mais clara quando ela é enquadrada em sua posição metodológica com relação ao *status* cognitivo do postulado da racionalidade.

Basicamente, Machlup advoga que a teoria econômica seria um sistema hipotético dedutivo, onde apenas as hipóteses deduzidas de nível inferior é que são passíveis de teste empírico. Os pressupostos fundamentais (como o postulado da racionalidade) não podem ser testados empiricamente, são avaliados apenas pelo seu valor heurístico (determinado subjetivamente pelo pesquisador). O *homo oeconomicus* (ou *homunculus oeconomicus*, como prefere chamar) de Machlup é equivalente a um tipo ideal weberiano: um dispositivo artificial concebido mentalmente pelo pesquisador para simplificar os problemas que se coloca.

Um sistema hipotético dedutivo só pode ser refutado através do ataque à sua consistência lógica interna. O que Machlup propõe é um descasamento entre teoria e problemas concretos, onde o teste empírico serviria apenas para verificar se a aplicação de um sistema a um problema concreto é adequada.

3.2. Os argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker.

a. O argumento de Seleção de Alchian.

Por volta de 1950, Alchian (1950) considerou que tanto Lester quanto Machlup direcionaram mal seus argumentos. Alchian sugere que a teoria da firma deve ser aplicada não a firmas individuais, mas à indústria como um todo. Para ele, contemplar a ação dos empresários não é relevante para avaliar a validade da teoria da firma: *mesmo se a*

suposição de que as firmas maximizam lucros for falsa, forças impessoais de mercado garantiriam a sustentação dos teoremas da teoria da firma!

Em seu artigo de 1950, Alchian propunha que a análise econômica fosse modificada para incorporar informação incompleta e incerteza. Sua abordagem dispensava a "maximização do lucro" e não repousava sobre o comportamento individual predizível, usualmente pressuposto pelos manuais da disciplina. Entretanto, afirmava que manteria os conceitos analíticos associados a este tipo de comportamento porque estes (os conceitos) não dependeriam de pressupostos sobre motivações ou sobre previsibilidade comportamental.

A abordagem de Alchian incorporava os princípios de evolução biológica e seleção natural, interpretando o sistema econômico como "um mecanismo *adotivo* o qual escolhe entre ações exploratórias geradas pela busca adaptativa de 'sucesso' ou 'lucro'" (ALCHIAN, 1950:1, grifo meu). A análise resultante abrangeria ações tidas como irracionais pela análise "costumeira", como comportamentos rotinizados. Segundo o autor, as vantagens que tal abordagem proporcionaria seriam maior aplicabilidade e a remoção de postulados irrealistas desnecessários.

O ponto de partida de Alchian foi mostrar que a "maximização de lucro" como guia de ação dos agentes perde seu sentido em ambientes de informação incompleta e incerteza. Para este objetivo, cita o trabalho de Tintner[1], segundo o qual não é possível, em ambientes de *incerteza*, identificar-se senão uma *distribuição dos resultados potenciais* de cada ação.

Por outro lado, maximizar uma distribuição de resultados esperados também não faz sentido, pois cada firma tem uma *função preferência*, com relação ao risco e à variância dos resultados esperados, *própria e específica*.

Mais importante, nestas circunstâncias não haveria como saber *ex-ante* qual dessas funções preferência apresentaria o melhor resultado em termos de lucro. É possível que o lucro máximo acabe se destinando a um empresário que apresente mais "sorte", ao invés de mais "racionalidade". Em outras palavras, a ligação entre decisão racional e realização de lucros máximos, que é diretamente obtida sob informação completa e conhecimento perfeito, não se sustenta sob incerteza.

Alchian sugere que o que importa no sistema econômico prevalecente não são as deliberações dos empresários em seu processo de tomada de decisões, mas os lucros observáveis que eles auferem; que forças impessoais de mercado garantem que:

> "aqueles que realizam *lucros positivos* são sobreviventes; aqueles que obtêm prejuízos desaparecem (...) [assim], afastando-se das árvores - o cálculo otimizador das unidades individuais - pode-se discernir melhor a floresta das forças de mercado" (ALCHIAN 1950:18-19).

A observância de lucros positivos se configura na garantia de sobrevivência das firmas, para Alchian. Sugere-se uma "racionalidade de sobrevivência" (*satisficing behaviour*)[2], onde o empresário, ao invés de maximizar os lucros, satisfaz-se (*sobrevive*) com a observação de lucros positivos.

Alchian prossegue delineando os contornos de um modelo - *a chance-dominated model* - no qual pressupõe-se que o comportamento dos agentes é determinado *ao acaso*, onde os agentes não agem deliberadamente ou conscientemente (ou seja, *não são*

---

[1] "The Theory of Choice under Subjectivity Risk and Uncertainty", **Econometrica** 9:298-304, 1941

[2] a racionalidade de sobrevivência não é exatamente um *axioma* como a racionalidade maximizante, até mesmo porque ela não é *operacionalizável*, como se verá.

racionais). Se o ambiente se modifica, os agentes não se adaptam racionalmente a esta nova situação. Ocorre, no lugar, um processo de *adoção*: o novo ambiente *adota* os sobreviventes cujo comportamento se mostra *apropriado*.

Alchian ilustra seu modelo com duas analogias: a analogia das folhas que crescem aleatoriamente em uma árvore, em que só vingam aquelas que tiveram a sorte de serem banhadas pela luz, e a analogia de motoristas de uma estrada de Chicago, que também tiveram a sorte de escolherem uma pista servida por um posto de gasolina.

O modelo de Alchian não pretende ser *realista*, mas apenas *explicativo*. O objetivo deste esboço de teoria formulado por Alchian seria o de mostrar que comportamentos *regulares* agregados podem emergir mesmo se os indivíduos se comportarem de forma *irregular*.

A seguir, o autor mostra que a existência de grandes firmas economicamente estáveis não é incompatível com modelos baseados no acaso. O modelo de Alchian também não exclui a possibilidade de ocorrência de resultados ótimos, ou a possibilidade de que economistas possam prever, explicar ou diagnosticar que tipo de firma, isto é, qual "firma representativa" teria maior probabilidade de sobrevivência. Finalmente, que os pressupostos de comportamento maximizante não precisam ser realistas para que as implicações da teoria da firma se sustentem:

> "investigações empíricas através do método de questionários são incapazes de avaliar a validade da análise de produtividade marginal (...). O ponto essencial é que a motivação individual e as condições de previsão, se suficientes, não são necessárias" (ALCHIAN, 1950:26).

A este modelo puro, Alchian adiciona, paradoxalmente, um comportamento dos agentes do tipo adaptativo. Sob incerteza, seria razoável supor que, para reduzir as incertezas, os empresários recorram às várias formas conscientes de comportamento adaptativo, como "imitação" ou "tentativa e erro". Quando a "imitação" não é possível, surgem espaços para as inovações. Por outro lado, "tentativa e erro" pode levar a equilíbrios sub-ótimos ou múltiplos; além disso, em processos de mudanças "ambientais", onde não se verifica a recorrência das experiências, processos de "tentativa e erro" podem se tornar processos de "sobrevivência ou morte".

Alchian conclui afirmando que não há razões para rejeitar a análise marginal, mas que os economistas podem estar "abusando da sorte" (pg. 33) ao afirmar que as ações dos empresários vão convergir, como um resultado de adaptação ou adoção, em direção à ação ótima que teria sido selecionada se a previsibilidade e a informação fossem perfeitas. Ele sugere que um modelo analítico deveria começar pela situação de incerteza, e que a partir de então, se adicionasse elementos de previsibilidade ou de redução de incertezas.

Em "comunicação" de 1953, Alchian tenta esclarecer sua posição em relação à controvérsia marginalista, respondendo a uma crítica de Penrose (1952). Segundo ele, os antimarginalistas e Machlup teriam confundido pressupostos ("axiomas") e teoremas, testando equivocadamente os primeiros. Segundo ele, os axiomas estariam ligados às firmas individuais, enquanto os teoremas referiam-se à indústria ("constelação de firmas", "população de firmas"). Na visão de Alchian, a análise marginal é adequada para predizer o comportamento da indústria que, na maior parte do tempo não é produzido por maximizadores de lucro perfeitamente informados, mas por forças evolucionários.

Analisando os argumentos de Alchian, conclui-se que sua defesa também é parcialmente bem-sucedida. Ele consegue mostrar que a pressuposição de um comportamento maximizante por parte dos agentes é inútil ou desnecessária sob incerteza: Alchian identifica "competição" à "escassez de recursos" e à seleção de firmas, a despeito das escolhas dos empresários.

Mas a defesa do papel da análise marginal ou do economista ainda não é clara, uma vez que os empresários de Alchian não maximizam lucros necessariamente e o lucro máximo visado é substituído pelo lucro positivo observado como garantia de

sobrevivência das firmas! Os teoremas da firma se sustentam sob esta "racionalidade de sobrevivência"? Alchian deveria ter demonstrado esta possibilidade. Não o faz, mas propõe, no artigo de 1953, que o "único meio de se certificar da validade da teoria da firma seria através do teste empírico de seu poder preditivo" (ALCHIAN, 1953:602), o que o aproxima de Milton Friedman, e seu clássico ensaio sobre a metodologia da economia positiva.

b. O argumento de seleção de Friedman.

A primeira parte do artigo "A Metodologia da Economia Positiva", de Friedman (1953) é bem conhecida. Após discutir a fronteira entre ciência normativa e ciência positiva, Friedman adota, com alguma variação, a distinção analítico-sintética do conhecimento científico[3]. O valor heurístico de uma teoria deveria ser avaliado pelo seu poder preditivo. No caso de duas teorias concorrentes apresentarem poder preditivo semelhante, introduz-se dois critérios adicionais: o da "simplicidade" e o da "fecundidade".

Friedman corrobora o falseacionismo de Popper quando admite que evidências factuais não podem provar uma hipótese, mas apenas falseá-la. Afirma que as ciências sociais enfrentam problemas adicionais quando se trata de realizar experimentos. Discute, por exemplo, a questão do controle de experiências sociais, ou a da interpretação dos resultados, entre outras. Face a estas dificuldades, afirma:

> "A dificuldade nas ciências sociais de se obter novas evidências para a classe de fenômenos que se quer explicar (...) torna tentadora a idéia de que outra evidência, de acesso mais direto, se mostre igualmente relevante para a validade da hipótese (...)[ou seja] os "pressupostos", e de que a adequação destes à "realidade" é um teste de validade de hipótese" (FRIEDMAN, 1953:14).

Como consequência do surgimento de mal-entendidos quanto ao papel da evidência empírica no trabalho teórico, Friedman enuncia o seu "F-Twist": "Quanto mais significante é uma teoria, mais irrealista são seus pressupostos" (FRIEDMAN, 1953:14). A partir de então critica tanto o trabalho de Lester quanto o de Machlup.

O "F-Twist" afasta Friedman de Popper, que atribuía ao realismo de teorias importância relevante. É claro que Friedman *reintroduz* o realismo através da porta dos fundos da "fecundidade", um de seus critérios para a avaliação de teorias, mas esta já é outra história.

Entretanto, no mesmo artigo, Friedman enuncia, para usar a terminologia de Vromen (1995), um outro "F-Twist", agora com relação a Alchian. Citando Alchian, Friedman afirma que as folhas de uma árvore concentram-se no lado onde bate o sol *como se - as if* - soubessem as leis da fotossíntese. Da mesma forma,

> "...parece razoável que excelentes predições serão feitas a partir da hipótese de que jogadores de bilhar realizam suas tacadas *como se* soubessem as complicadas fórmulas matemáticas que dariam a direção *ótima* [ênfase minha, SG] da trajetória..."(FRIEDMAN, 1953:21).

Observa-se que Friedman ousa um passo a mais em relação ao comportamento de sobrevivência de Alchian: fala-se agora em cálculos *ótimos*. Mais abaixo, confirma-se:

> "...firmas individuais comportam-se *como se* estivessem procurando racionalmente *maximizar* [ênfase minha, SG] seus retornos esperados (geralmente senão

---

[3] isto é, o conhecimento científico é dividido em proposições analíticas (tautologias e auto-evidências) e proposições sintéticas (proposições factuais que podem ser verificadas ou falseadas pela evidência).

> equivocadamente chamados de "lucro") e tivessem pleno conhecimento dos dados necessários para ser bem-sucedidos em suas tentativas..." (FRIEDMAN, 1953:21)

Com relação ao "lucro" e aos "retornos esperados", Friedman esclarece em nota de rodapé, citando Tintner, que "lucro" deve ser entendido como a diferença entre o resultado observado e o resultado esperado, entre receitas *ex post* e *ex ante*, condicionado pelo nível de incerteza, portanto.

O autor ainda acrescenta que, a menos que o empresário de uma maneira ou outra se aproxime do comportamento consistente com a maximização dos retornos, ele não permanecerá no mercado por muito tempo. Um processo de "seleção natural" (FRIEDMAN, 1953:22) ajudaria a validar a hipótese!

O artigo de Friedman ainda discute quais seriam o significado e o papel dos pressupostos em uma teoria. Resumidamente, eles seria três: a) um modo econômico de se apresentar uma teoria; b) às vezes os pressupostos facilitam um teste indireto das hipóteses a partir de suas implicações; e c) às vezes são um meio conveniente de se especificar as condições sob as quais espera-se que uma teoria seja válida.

Comparando os argumentos de seleção de Alchian e Friedman, Vromen (1995) tece algumas conclusões. Em primeiro lugar, Vromen enfatiza que:

> "A teoria da firma não é o que parece! Apesar das aparências, a teoria não é sobre as decisões feitas por firmas individuais, mas sob processos subjacentes em economias de mercado" (VROMEN, 1995:31).

Vromen destaca que Alchian trabalha com uma proposição mais *fraca* que Friedman. Enquanto o primeiro afirma que a análise marginal pode ser usada para diagnosticar as condições mais propícias a uma maior probabilidade de sobrevivência, o segundo parece reivindicar que a seleção natural *impõe* que as condições de maximização de lucros será alcançada.

Para esclarecer, Vromen distingue entre *profit maximizing* (ações que são levadas com o *intuito* de buscar o lucro) e *profit maximization* (a maximização de lucro propriamente dita). *Profit maximizing* pode levar a *profit maximization*, mas esta última não requer a primeira: pode-se obter maximização de lucros sem estar maximizando-o intencionalmente.

Alchian e Friedman parecem concordar com a idéia de que a teoria neoclássica da firma é, em última instância, uma teoria sobre o comportamento da indústria. Ambos parecem concordar com esta *proposição ulterior*:

> "se as firmas estão engajadas em *profit maximizing* ou não, a seleção natural econômica garante que os teoremas neoclássicos, que são sobre tendências no nível da indústria, se sustentam".

Em contraste com Alchian, Friedman parece arguir em favor de uma reivindicação mais forte, uma *proposição intermediária* (porque "está contida" na proposição ulterior):

> "se as firmas estão engajadas em *profit maximizing* ou não, a seleção natural econômica garante que cada uma das firmas individuais sobreviventes apresentam um comportamento que é consistente com *profit maximization*".

A validade da proposição intermediária é uma condição suficiente mas não necessária para a validade da proposição ulterior.

c. O argumento de seleção de Becker

O objetivo de Becker (1962) é similar ao de Alchian (1950) e Friedman (1953): mostrar que a validade dos teoremas da economia neoclássica não está restrita a situações nas

quais os indivíduos se comportam racionalmente. Becker quer mostrar "como teoremas importantes da Moderna Economia resultam de um princípio geral que inclui não apenas comportamento racional e argumentos de sobrevivência, mas também comportamento irracional" (BECKER, 1962:1).

Becker inicia seu argumento restringindo o conceito de "racionalidade" para "maximização consistente de uma função bem ordenada, tal como utilidade ou função lucro" (BECKER, 1962:1). O autor acredita que muita confusão se deve a comentários que colocaram equivocadamente a análise para longe do mercado e em direção ao indivíduo. Não se satisfaz com argumentos que colocam a racionalidade como uma tendência geral, já que a irracionalidade também poderia ser igualmente uma tendência, dominante até. Distingue o nível do mercado do nível do indivíduo, e atribui racionalidade apenas ao primeiro nível.

Para apresentar seu argumento, compara a teoria tradicional da derivação da curva da demanda com uma teoria alternativa. Segundo Becker, as críticas à teoria tradicional (baseadas no comportamento individual) não se conciliam com o fato de que ela tem se mostrado operacional e útil para as análises de mercado. A sua abordagem, dita "geral", está baseada na suposição de que:

> "mudanças nas oportunidades resultantes de uma mudança nos preços relativos também tendem a produzir uma resposta sistemática, a despeito das regras de decisão [individuais]" (BECKER, 1962:4).

Portanto, o princípio geral subjacente aos teoremas neoclássicos, segundo Becker, é que mudanças no conjunto de oportunidades de consumo (ou de produção das firmas) podem explicar mudanças no comportamento do mercado consumidor (ou da indústria) sem que se pressuponha que os consumidores (as firmas) agem racionalmente. É mister notar que a derivação da curva de demanda de Becker simplesmente *dispensa* as funções objetivo: elas baseiam-se unicamente nas restrições e em mudanças de oportunidade!

Becker procura mostrar que comportamentos irracionais, tais como o consumo "por impulso" ou "por inércia" levam, através de mudanças nas oportunidades de consumo, a curvas de demanda negativamente inclinadas:

> "Assim, o mercado agiria como se "ele" fosse racional, não apenas quando os consumidores também fossem racionais, mas também quando fossem (...) irracionais" (BECKER, 1962:7).

Chama-se à atenção que Becker trata o mercado como se "ele" fosse um "sujeito" que se comporta racionalmente! O problema dos economistas, segundo Becker, seria que eles tinham ido longe demais e construído uma teoria onde os consumidores "representativos" agiriam como se fossem "reproduções microscópicas do mercado" (BECKER, 1962:7).

Becker estende sua análise à teoria da firma. A característica distintiva das firmas, na teoria tradicional, é que elas, ao contrário dos consumidores, não estariam sujeitas a restrições orçamentárias. Mas, para Becker, esta teria sido a principal contribuição oferecida pelo argumento de seleção de Alchian: uma demonstração de que as decisões irracionais de firmas estão limitadas por alguma restrição orçamentária.

Uma firma (ou um consumidor) cujo conjunto de oportunidades é determinado pela sua restrição orçamentária não pode ignorar para sempre uma mudança nos preços relativos, aja ele racionalmente ou não. Mudanças nas "restrições de recursos" (para consumidores ou para firmas) são suficientes para que o mercado responda racionalmente, isto é, de acordo com os teoremas neoclássicos. Nem consumidores, nem firmas, podem ignorar perdas significantes por muito tempo:

> "Confiança na irracionalidade das firmas induziram [anti-marginalistas] a concluir que as respostas de mercado eram também irracionais, enquanto confiança na racionalidade dos mercados induziram [marginalistas] a concluir que as firmas

> também seriam racionais... (...) A análise [que proponho] revela que firmas irracionais podem ser "forçadas" a respostas de mercado racionais. Consequentemente, antimarginalsitas podem acreditar que as firmas são irracionais, marginalistas que as respostas de mercado são racionais, e ambos estarem falando do mesmo mundo econômico." (BECKER, 1962:12)

O argumento de Becker se aproxima do de Alchian. Assim como Alchian, Becker não quer excluir a possibilidade de que firmas que não apresentem comportamento consistente com a maximização de lucros possam sobreviver. Mas Becker também não consegue, assim como Alchian e Friedman, validar a proposição ulterior: por que acreditar que o mercado exibirá curvas de oferta ascendentes se as firmas apresentarem um comportamento satisfacente?

O princípio subjacente ao argumento de Becker ainda é o da escassez (como Robbins): firmas que conseguem obter lucros positivos coletam estes meios intertemporalmente para expandir suas atividades, enquanto as demais não podem senão contrair-se.

Mas será que este argumento é suficiente? **Kirzner** (1962) acha que não. Ele argumenta convincentemente que mudanças no conjunto de oportunidades das pessoas só podem ser considerados se *pelo menos* alguns participantes do mercado forem racionais.

Mudanças nas oportunidades não forçam necessariamente as firmas a responderem de uma maneira a garantir que um comportamento racional de mercado venha a emergir. Existe a possibilidade, por exemplo, de que, face a uma mudança nas oportunidades, todas as firmas mudem, irracionalmente, para uma direção oposta à esperada, enquanto uma única firma permaneça na sua posição inicial, obtendo lucros positivos às expensas das demais. Porém, se uma racionalidade mínima for pressuposta, os teoremas da teoria neoclássica, como a inclinação negativa da curva de demanda, se sustentam.

Mas Kirzner não identifica "comportamento racional" à maximização consciente de uma função objetivo bem ordenada, como Becker, mas, de acordo com a tradição austríaca à qual pertence, à *capacidade dos agentes de aprenderem de seus fracassos passados*:

> "A essência deste processo de mercado [...] é a maneira sistemática na qual revisões de planos são feitas como consequências do desapontamento com planos anteriores" (KIRZNER, 1962:381).

Assim, processos nos quais os mercados se equilibram pressupõem que os participantes sejam racionais *neste sentido "austríaco"*. Mudanças no conjunto de oportunidades *apenas* não seriam suficientes para produzir resultados neoclássicos.

A questão principal neste caso, como sublinha Vromen (1995), parece ser o que Kirzner, de um lado, e Becker, Friedman e Alchian, de outro, entendem ser a "essência" do mercado: seleção por lucro, produzida por forças de mercado e que levam a mudanças de oportunidades, para o segundo grupo; coordenação de planos individuais, produzida por processos individuais e interdependentes de aprendizagem, para a economia austríaca. Como Caldwell (1983) enfatiza, não seria esta a única vez que economistas austríacos e economistas neoclássicos discutiram como "surdos e mudos". Antes deles, Coase e Knight, por exemplo, já não se apercebiam de suas diferenças epistemológicas.

4. Considerações Finais

O objetivo deste artigo não é o de fornecer "certificados de validade científica" a qualquer posição apresentada. Antes disso, pretendeu-se estudar e analisar as posições e os argumentos desenvolvidos no debate.

Enquanto a posição metodológica de Machlup permanece como referência para toda a teoria econômica, os argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker exerceram influência determinante em programas de pesquisa que se desenvolveram ao longo dos últimos 30 anos, como a Nova Teoria da Firma (a Teoria dos *residual* claimants de Alchian & Demsetz, a Teoria do Principal-Agente de Jensen & Meckling e a Teoria dos

Custos de Transação de Williamson), a Abordagem Evolucionária de Nelson & Winter e a Teoria dos Jogos Evolucionária.

A Controvérsia Marginalista, longe de estar resolvida, é um prova das dificuldades que a teoria econômica enfrenta ao lidar com seus limites.

BIBLIOGRAFIA

ALCHIAN, A. A.: "Uncertainty, evolution and economic theory". In ALCHIAN: **Economic Forces at Work**. U.S.A.: Liberty Press, 1977. (First published in **Journal of Political Economy.** 58:211-21, 1950).

ALCHIAN, A. A.: "Biological analogies in the theory of the firm: comment". **American Economic Review**, 43:600-3, 1953.

BECKER, G.: "Irrational behavior and economic theory". **Journal of Political Economy.** 70:1-13, 1962.

CALDWELL, B.: **Beyond Positivism: economic methodology in the XXth Century.** London : Allen & Unwin, 1982.

COASE, R. H.: "The nature of firm". **Economica**, 4:386-405, 1937.

COHN, G.: **Crítica e Resignação: fundamentos da sociologia de Max Weber.** SP : T. A. Queiroz ed., 1979.

FRIEDMAN, M.: "The methodology of positive economics". In: FRIEDMAN, M.: **Essays in Positive Economics.** Chicago : Univ. of Chicago Press, 1953.

GOLDBAUM, S.: **O Postulado da Racionalidade e a Nova Economia Institucional: a Nova Teoria da Firma".** SP : EAESP/FGV, 1996. (Dissertação de Mestrado).

HALL & HITCH: "Price theory and business behavior". **Oxford Economic Papers. 2,** 1939 (Reprinted in T. WILSON & P.W.S. ANDREWS (eds.): **Oxford Studies in the Price Mechanism.** Oxford : Clarendon Press, 1951.

KIRZNER, I. M.: "Rational action and economic theory". **Journal of Political Economics**. 70:380-5, 1962.

LESTER, R.A.: "Shortcomings of marginal analysis for wage employment problems". **American Economic Review**. 36:63-82, 1946.

MACHLUP, F.: "Marginal analysis and empirical research". **American Economic Review,** 36:519-54, 1946.

MACHLUP, F.: "Rejoinder to an antimarginalist". **American Economic Review.** 37:148-54, 1947.

MACHLUP, F.: **Methodology of Economics and Other Social Sciences.** NY : Academic Press, 1978.

MÄKI, U., GUSTAFSSON B. & KNUDSEN, C. (eds.): **Rationality, Institutions and Economic Methodology**. London, Routledge, 1993.

PENROSE, E.T.: "Biological analogies in the theory of the firm". **American Economic Review**, 42:804-19, 1952.

POPPER, K.: **The Logic of Scientific Discovery**. London, Hutchinson, 1934.

SIMON, H.A.: "A behavioral model of rational choice". **Quarterly Journal of Economics**, 69:99-118, 1951.

SIMON, H.A.: **Models of Bounded Rationality (Vol.: Behavioral Economics and Business Organization).** Cambridge : Cambridge, USA : MIT Press, 1982.

VROMEN, J. J.: **Evolution Economics: an inquiry into the foundations of the New Institutional Economics.** London : Routledge, 1995.