



UNIVERSIDADE FEDERAL DO OESTE DO PARÁ - UFOPA
CENTRO DE FORMAÇÃO INTERDISCIPLINAR - CFI

SOCIEDADE, NATUREZA E DESENVOLVIMENTO - SND

João Ricardo Gama e Andréa Simone Rente Leão
Organizadores

Ciclo de Formação Geral da UFOPA

Coleção DIÁLOGOS INTERDISCIPLINARES

Série MÓDULOS INTERDISCIPLINARES - TEXTOS

Volume 1

Santarém - Pará
2012

Texto 4

CIÊNCIA ECONÔMICA: ELEMENTOS DE UMA SÍNTESE INTRODUTÓRIA

José Nilo de Oliveira Junior¹
Marcelo Bentes Diniz²

INTRODUÇÃO

Como escopo geral, Economia é entendida como a ciência social que estuda a produção, distribuição e consumo de bens e serviços. Ela estuda as formas de comportamento humano, resultantes da relação entre as necessidades dos homens e os recursos disponíveis para satisfazê-las. Assim sendo, esta ciência está intimamente ligada à política das nações e à vida das pessoas, sendo que uma das suas principais funções é explicar como funcionam os sistemas econômicos e as relações dos agentes econômicos, propondo soluções para os problemas existentes.

Vale ressaltar que a ciência econômica tem como principais problemas econômicos: o que produzir; quando produzir; em que quantidade produzir; e para quem produzir. E é cada vez mais aplicado a campos que envolvem pessoas em decisões sociais, como o religioso, o industrial, o educacional, o político, o de saúde, o institucional, o de guerra, etc.

Portanto, por essas características, poucas são as ciências sociais cujo senso comum seja tão próximo na formação de seu objeto, mas tão distante enquanto método de apreensão da realidade. De fato, notadamente quanto ao seu significado e propósitos, duas das mais desafiantes características da Economia enquanto ciência são: a delimitação entre o senso comum² e o

¹ Doutores em Economia pela UFC (Universidade Federal do Ceará) e professores da UFPA (Universidade Federal do Pará). José Nilo de Oliveira Junior pertence ao Instituto de Ciências Sociais Aplicadas (Mestrado em Economia), e Marcelo Bentes Diniz, ao Departamento de Economia (Centro Sócio-Econômico).

² Refere-se tanto ao entendimento superficial acerca da coisa pretensamente conhecida e dominada, quanto à vivência prática, sem, contudo, explicar por que as coisas acontecem ou por que determinados fenômenos se manifestam (Rossetti, 2002).

conhecimento econômico cientificamente sistematizado³; e a vinculação da sistematização científica a elementos de natureza ideológica⁴.

A dificuldade de delimitação entre senso comum, ciência e ideologia não se restringe à Economia. Porém, na Economia, as dificuldades de delimitação parecem superar a de outros ramos da ciência, pela força e pela capacidade de pressão dos agentes econômicos e pela magnitude dos interesses envolvidos. Decorre daí, inclusive, a convergência ou divergência dos economistas acerca de diversos fatos ou fenômenos econômicos e sua interpretação – e, por seu turno, sua vinculação direta com a política, enquanto elemento norteador da repartição da riqueza material, que se depreende da economia real. Por isso mesmo, alguns defendem a denominação de Economia Política⁵.

Desse modo, é útil aprofundar esses conceitos, no que diz respeito aos seus significados e atributos. A clara compreensão de cada um deles tem muito a ver com a construção do conhecimento científico em Economia e com sua compartimentalização usual.

O ponto de partida para uma primeira aproximação pode ser a definição usual da ciência econômica, atribuída a Robbins (1984), como “a ciência que estuda o comportamento humano, como uma relação entre fins e meios escassos, os quais possuem usos alternativos”. Ou ainda uma definição que privilegia uma visão quanto à finalidade da ciência econômica (instrumental) como a que aparece em Marshall (1920), o qual a vislumbra como a “ciência que traça as leis dos fenômenos sociais, que derivam das operações combinadas da humanidade para produzir riquezas”.

Qualquer uma das duas definições acima, ainda que incompletas, fornecem elementos importantes. O primeiro é

³ Cujos critérios de cientificidade podem ser resumidos como: primeiro, a coerência, significando falta de contradições, argumentação estruturada, corpo não contraditório de enunciados, desdobramento do conhecimento de forma organizada, conclusões a partir de deduções lógicas. Segundo, a consistência, no sentido de resistência à argumentação contrária. E, terceiro, a objetividade, no sentido de reprodução da realidade como ela é, não como o observador gostaria que fosse (ROSSETI, 2002).

⁴ Que, segundo Teixeira (2000), leva à dificuldade da própria ciência econômica de se autodefinir.

⁵ Se bem que, nos primórdios da ciência econômica, o entendimento sobre economia política voltava-se aos problemas da sociedade humana relacionados à produção, circulação e a distribuição da riqueza, bem como para as questões de natureza prática a elas associadas (TEIXEIRA, 2000).

que os fenômenos econômicos derivam de decisões (escolhas), feitas pelos chamados agentes econômicos. A segunda é que a produção, o seu crescimento e a forma como este é distribuído são elementos fundamentais de interesse e têm em si mesmo uma natureza histórica, sendo envoltos em diversas mediações sociais.

O caminho crítico da formação das teorias econômicas está intimamente relacionado ao processo de formação dessas escolhas, suas motivações, relações entre os diferentes agentes econômicos e seus resultados, condicionados a um ambiente historicamente determinado.

1 A CONSTRUÇÃO DO OBJETO

Antes de tudo, é preciso contextualizar os fenômenos econômicos como fenômenos sociais, surgidos a partir das decisões de caráter individual ou coletivo (social).

Como abstração geral, entende-se que as decisões tomadas pelos “agentes econômicos” seguem uma racionalidade, na busca do melhor resultado possível (otimização) da relação entre fins e meios. De um lado, estão os desejos a partir das necessidades a serem satisfeitas, quer individualmente, quer coletivamente. De outro, estão as restrições existentes para se chegar aos resultados desejados.

A explicação acerca da realidade econômica concreta, por conveniência metodológica, é subdividida em duas grandes categorias: a macroeconomia e a microeconomia. A primeira está relacionada ao entendimento dos fenômenos de forma agregada, ou seja, formados por um conjunto muito grande de decisões individuais, cujas categorias analíticas refletem esse caráter coletivo, de modo que cada decisão individual, de uma maneira geral, tem pouca influência sobre esse comportamento conjunto expresso por aquela variável econômica. A segunda reflete o comportamento individual dos agentes econômicos. Em todo caso, a primeira é sempre “microfundamentada”, e a segunda, influenciada de forma decisiva pelo “ambiente macroeconômico”.

Pelo campo da microeconomia derivam diversas teorias que procuram explicar a atuação dos agentes econômicos,

indivíduos e empresas, e estes entre si, a partir de diversos tipos de comportamentos/ motivações (ou ausência destes):

Preferências; satisfação; barganha; incentivos;
confiança; cooperação/concorrência;
eficiência; incerteza; coordenação;
expectativas.

E dos resultados desses processos:

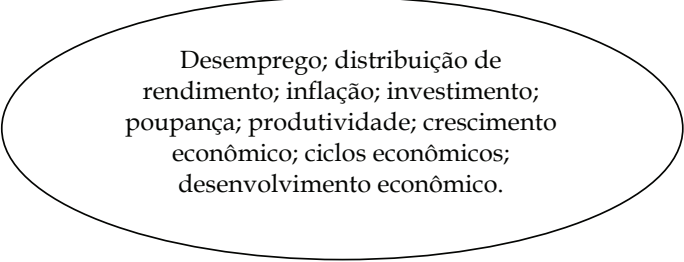
Mercado e suas estruturas;
bem-estar social; concentração
produtiva e espacial; efeitos
ambientais; regulação
econômica e ambiental.

As ações em cada tipo de comportamento partem do entendimento prévio de uma racionalidade que segue os seguintes pressupostos: a) os agentes são capazes de decidir o que é melhor para si, individualmente ou corporativamente; b) os agentes se deparam com *trade-offs*⁶ entre objetivos excludentes, em face das restrições que dispõem. Isto quer dizer que a escolha que tomam em uma direção exclui a possibilidade de outras escolhas alternativas; c) agentes racionais decidem comparando benefícios e custos marginais; d) o custo de qualquer ação é medido em termos de oportunidades abandonadas; e) as pessoas reagem a incentivos; f) os mercados são uma boa forma de organização da atividade econômica – deriva daí que uma economia de mercado é aquela em que as decisões dos agentes

⁶ Nota da organizadora do livro: **trade-off** é expressão utilizada para designar uma escolha conflitante. Por exemplo: devido à limitação de recursos, nenhum país consegue produzir tudo de que precisa – ao se concentrar na saúde poderá deixar de lado parte dos investimentos em educação, em transporte ou na estrutura militar. Ou, ao dedicar mais recursos às demandas militares, poderá sobrar menos para saúde, educação ou bens de consumo. Assim como as pessoas, as sociedades enfrentam situações de escassez e precisam fazer escolhas – ou seja, têm *trade-offs*.

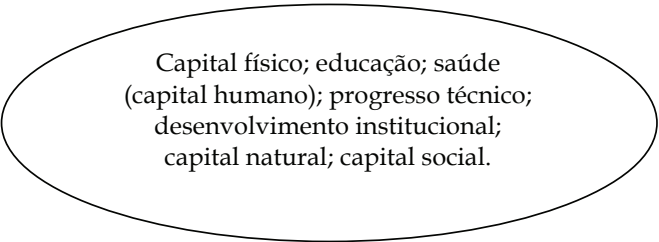
são descentralizadas; g) os governos podem às vezes melhorar os resultados de mercado. (MANKIW, 1999)

Pelo campo da macroeconomia, também derivam diversas teorias, que procuram explicar a relação entre os agregados da economia (o comportamento dos países e as relações que estabelecem entre si), destacando-se:



Desemprego; distribuição de rendimento; inflação; investimento; poupança; produtividade; crescimento econômico; ciclos econômicos; desenvolvimento econômico.

Particularmente quanto ao nível de produção, quanto às taxas de crescimento desse produto e quanto à forma como é distribuído, derivam construções teóricas e/ou conceitos fundamentais, como:



Capital físico; educação; saúde (capital humano); progresso técnico; desenvolvimento institucional; capital natural; capital social.

Uma noção importante em Economia⁷ diz respeito à ideia de equilíbrio, enquanto a situação desejada pelos agentes econômicos, na direção do alcance de seu objetivo - melhor resultado frente às restrições que lhes são impostas. O equilíbrio pode ser individual (equilíbrio parcial) ou coletivo (equilíbrio geral), e sua contraparte econômica é o equilíbrio de um mercado ou o equilíbrio de todos os mercados.

⁷ Pelo menos com relação à corrente principal neoclássica.

Destarte, uma das formas de equilíbrio em economia é o chamado “Equilíbrio de Nash”, que pode ser simplificado da seguinte forma: considere uma relação econômica que se estabeleça entre pelo menos dois agentes econômicos, cada qual buscando seu melhor resultado, mas que este resultado individual dependa do comportamento conjunto dos mesmos, a partir de uma relação de confiança/desconfiança que se estabeleça entre eles. Assim, para que as partes acreditem/confiem na conduta acordada do outro, são necessárias duas condições, embora não sejam suficientes de forma isolada: 1) em cada etapa da linha de ação combinada, haja interesse mútuo de cada uma das partes em manter o acordo, se todos assim o fizerem; 2) em cada etapa da linha de ação combinada, cada parte isoladamente acredite que as outras partes manterão o acordo. (DASGUPTA, 2008)

Portanto, sob as circunstâncias acima, nenhuma das partes terá motivo para se desviar de sua linha de ação (estratégia) se todas as outras mantiverem as delas, configurando, dessa maneira, o “equilíbrio de Nash”.

Importante ressaltar que o equilíbrio que se espera atingir (pela cooperação mútua ou não-cooperação mútua) dependerá em parte do comportamento pregresso dos agentes, que darão uma importante “sinalização” para seus “rivais” de qual comportamento se pode esperar dos mesmos. Por essa via, algumas coisas são importantes para que, efetivamente deem certo. A primeira é que a “história” importa. Ela é a base para a formação de expectativas, opiniões, crenças, valores, condutas sociais. A segunda é que a qualidade das informações que os agentes têm sobre si mesmos e sobre os outros é, também, de valor estratégico. Portanto, informações incompletas, imperfeitas, que configurem assimetria de informações entre os agentes podem levar ao insucesso da relação que se estabeleça, cooperada ou não cooperada. E, ainda, o ambiente institucional pode ou não favorecer/fortalecer os vínculos entre os agentes, criando uma coordenação tácita ou legal entre os mesmos.

Falhas de coordenação a partir das relações que se estabeleçam somente pelo mercado podem ser fatores decisivos para induzir a intervenção do Estado sobre a economia. A regulação do Estado, em várias esferas sociais, pode significar fragilidades e falhas de mercado, que, ao mesmo tempo, levem à impossibilidade de que se chegue aos melhores resultados (eficientes).

Outro conceito não menos importante (e que se liga ao anterior) em Economia diz respeito à eficiência. A eficiência é uma relação entre fins e meios. Quando se afirma que uma relação é ineficiente, sugere-se que os fins desejados poderiam ser atingidos com menos meios, ou que os meios utilizados poderiam ter produzido maior quantidade dos fins desejados. Menos e mais, nesse contexto, referem-se necessariamente a menos e mais valor. Assim, a eficiência econômica é medida não só pela relação entre quantidades físicas de fins e meios, mas também pela relação entre valor dos fins e valor dos meios (HEYNE, 2001).

Ressalte-se que, quando se fala em eficiência de qualquer processo ou instituição em Economia, naturalmente se admite que a mesma utilize estimativas monetárias, referindo-se à relação entre o valor monetário dos fins e o valor monetário dos meios. A medida monetária usada pela Economia acaba por ser vasta e útil. Permite considerar e comparar as estimativas feitas por muitas pessoas diferentes e responder adequadamente.

Ainda segundo o autor acima citado, os pré-requisitos cruciais para a criação desses valores monetários são a propriedade privada dos recursos e direitos relativamente ilimitados para a troca de propriedade. Quando essas condições são satisfeitas, desejos concorrentes para o uso de recursos estabelecem valores monetários que indicam o valor de cada recurso no seu uso atual. Na ausência de valores monetários para recursos escassos, os agentes econômicos, segundo a generalização feita por Adam Smith, “são guiados por uma mão invisível para fomentar um fim que não fazia parte de suas intenções”. Neste caso, contudo, o fim não é o interesse público, mas o resultado que ninguém quer.

Por fim, os críticos da eficiência econômica sustentam que a mesma é um guia pobre para a política pública, porque ignora valores importantes para além do dinheiro. Entretanto, a utilidade social de direitos de propriedade bem definidos, do comércio livre e do sistema de valores monetários relativos que emerge destas condições foi talvez demonstrada mais convincentemente pelo fracasso catastrófico, no século XX, das sociedades que tentaram funcionar sem eles.

2 MICRO VERSUS MACROECONOMIA

Até o final dos anos 1930 e 1940, as duas áreas da teoria econômica foram tipicamente designadas por *teoria monetária* e *teoria dos preços*. Atualmente, a dicotomia situa-se entre a *macroeconomia* e a *microeconomia*. A força motivadora para a alteração veio do lado macro, com a macroeconomia moderna a ser bastante mais explícita sobre as flutuações do rendimento, do emprego e do nível de preços do que a velha teoria monetária. Por outro lado, não há qualquer revolução a separar a microeconomia de hoje da teoria dos preços anterior: uma surgiu naturalmente a partir da outra (HARBERGER, 2001).

A força da microeconomia resulta da simplicidade da sua estrutura e da sua proximidade com o mundo real. Resumindo, a microeconomia tem a ver com a oferta e a procura, e com a forma como elas interagem, nos vários mercados. A análise microeconômica move-se facilmente e sem dificuldade de um tópico para outro e está no centro da maior parte dos setores da economia, a saber: economia do trabalho, organização industrial, economia internacional, economia agrária, finanças públicas, etc.

A economia da oferta e da procura tem uma espécie de conotação moral ou normativa, pelo menos enquanto se ocupa com um vasto número de distorções do mercado. Num mercado não distorcido, os compradores pagam o preço do mercado até o ponto em que consideram que as unidades adicionais não valem esse preço, enquanto que os vendedores competitivos fornecem unidades adicionais enquanto conseguem ganhar dinheiro com cada unidade adicional. No ponto em que a oferta iguala a procura, o preço dá a medida do valor do produto tanto para os compradores quanto para os vendedores.

Portanto, os grandes princípios unificadores da microeconomia são a oferta e a procura. O tom normativo da microeconomia vem do fato de o preço da oferta competitiva representar um valor percebido pelos fornecedores, e o preço da procura competitiva representar um valor percebido pelos clientes. A força motivadora é a dos seres humanos, sempre a gravitarem para escolhas e acordos que refletem os seus gostos.

Por outro lado, a teoria macroeconômica ganhou grande impulso a partir da década de 1930, com a obra *Teoria Geral do Emprego, Juros e Moeda*, elaborada por John Maynard Keynes e publicado em 1936. Após o surgimento desse livro,

a teoria macroeconômica recebeu um impulso considerável, passando a constituir um campo bastante fértil de análise da teoria econômica e propiciando um arcabouço teórico bastante profícuo para a própria política econômica.

Na obra, o autor mostrou que, contrariamente aos resultados apontados pela teoria neoclássica, as economias capitalistas não tinham a capacidade de promover automaticamente o pleno emprego. Assim, abria-se a oportunidade para a ação governamental, através de seus clássicos instrumentos de política econômica, para direcionar a economia à utilização total dos recursos (LUQUE, 1998).

Pelo que foi dito, pode-se usar a orientação de Dasgupta (2008), que simplifica a tarefa do economista em duas direções interligadas: “tenta descobrir o que levou as pessoas a ter a vida que têm” e, ao mesmo tempo, “identificar maneiras de influenciar esses fatos, para melhorar a vida de quem tem poucas chances de se realizar”. Sob esta perspectiva, ainda segundo esse autor, a primeira tarefa “requer que se encontrem explicações, enquanto a segunda procura “identificar diretrizes econômicas”.

Uma distinção metodológica importante da Economia na direção acima é entre Economia Positiva e Economia Normativa. A Economia Positiva é aquela que independe de qualquer posição ética ou análise normativa, mas cujo resultado final é a realização de previsões (FRIEDMAN, 1953). Sua tarefa é, a partir de generalizações, poder fazer previsões corretas acerca das consequências de quaisquer mudanças das circunstâncias. Seu funcionamento deve ser julgado pela precisão, alcance e conformidade das previsões, dando-lhe um caráter objetivo. A Economia Normativa, por seu turno, versa sobre a construção de um mundo idealizado, do *dever ser*. É, por esse sentido, uma arte que não pode ser independente da Economia Positiva. Isto porque qualquer conclusão de política se baseia em uma previsão que deve estar baseada implícita ou explicitamente na Economia Positiva.

Nesse sentido, a Economia Descritiva e a teoria econômica situam-se, preponderantemente, no campo da Economia Positiva, enquanto que a política econômica é, preponderantemente, normativa. Não obstante os diferentes troncos da teoria econômica estejam impregnados pelas ideologias subjacentes a sua aparição e desenvolvimento, eles buscam estabelecer verdades cientificamente comprováveis

pelas metodologias convencionais da dedução e da indução. Diferentemente, as proposições da política econômica são, quanto a sua própria significação, normativas. Necessariamente, envolvem escolhas fundamentadas em juízo de valor.

Essa distinção simples entre proposições normativas e positivas conduz a uma questão metodológica relevante: a impossibilidade lógica de se deduzirem afirmações positivas de juízos normativos, e *vice-versa*. Esta ressalva metodológica não implica a inexistência de conexões entre os compartimentos positivo e normativo, em Economia, como mostra a Figura 1 abaixo. Observa-se que os diferentes compartimentos em que usualmente se subdivide a Economia Positiva alimentam o processo político de escolha da Economia Normativa. O desdobramento dos diferentes segmentos da Economia Positiva fundamenta-se na divisão usual entre microeconomia e macroeconomia.

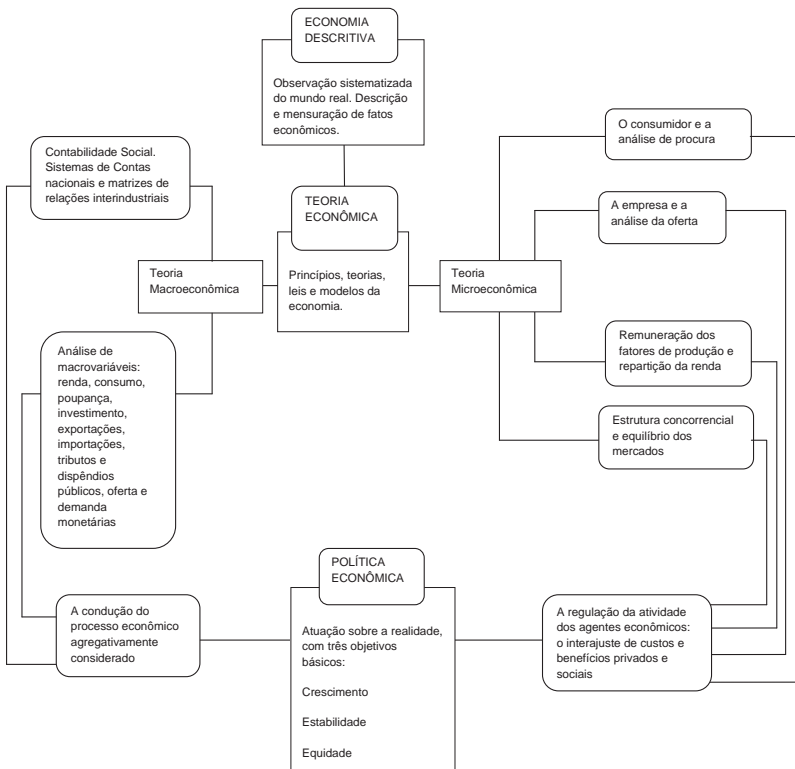


Figura 1: Compartimentos usuais da economia: conexões entre principais segmentos. Fonte: Rossetti (2002, p. 67).

3 QUANTIFICAÇÃO E ECONOMIA

Existem diversos aspectos particulares da realidade social que se entrelaçam com o campo de interesse da Economia. Dentre as diversas relações econômicas, destacam-se as relações produção-distribuição-dispêndio-acumulação (SAY, 1983), riqueza-pobreza-bem-estar (MARSHALL, 1920), crescimento-desenvolvimento (KUZNETS, 1966), bem como recursos-necessidades-prioridades (ROBBINS, 1984). Ressalte-se que uma lista mais extensa das relações de que se ocupa a economia deveria incluir, também: escassez, emprego, produção, agentes, trocas, valor, moeda, preços, mercados, concorrência, remunerações, agregados, crescimento, equilíbrio, dentre outros (ROSSETI, 2002).

Todas essas relações guardam uma característica comum: são passíveis de alguma forma de mensuração. Esta característica costuma ser apontada como uma diferença marcante entre a Economia e outros ramos do conhecimento social. Em Economia é possível quantificar resultados, construir identidades quantificáveis, desenvolver modelos explicativos da realidade, etc. Esta particularidade da Economia possibilitou o surgimento de correntes econômicas fundamentadas no método matemático, bem como o desenvolvimento de um importante ramo auxiliar de investigação econômica, a econometria.

Outro ponto importante é a unidade monetária, que é a base do processo de quantificação em Economia. Além de exercer outras funções, a moeda é, fundamentalmente, unidade de conta e denominador comum de valores. Para quantificar atividades econômicas internas, a unidade de referência é a moeda corrente do país. Para transações ou comparações externas, usam-se divisas internacionalmente aceitas, as chamadas moedas fortes de grandes economias, como, por exemplo, o dólar. Na conversão de uma unidade monetária para outra, adota-se a relação de troca entre elas - a taxa de câmbio.

Uma das mais importantes distinções, no campo da economia quantificada, diz respeito à natureza das variáveis. Desta forma, variáveis econômicas são expressões indicativas de diferentes categorias - transações, processos, resultados. Essa denominação genérica resulta de que elas variam em determinado período de tempo. Quanto a sua natureza, as

variáveis econômicas são usualmente classificadas em duas categorias: variáveis-fluxo e variáveis-estoque.

Variáveis-fluxo são indicadores que se referem, necessariamente, a transações ocorridas ao longo de determinado período de tempo. As variáveis-estoque são medidas que expressam magnitudes em determinado momento.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BIANCHI, Ana Maria. Muitos métodos e o método: a respeito do pluralismo metodológico. *Revista de Economia Política*, v. 12, n. 2, (46), abril-jun. 1992.

BLAUG, Mark. *A Metodologia da Economia*. Ou como os economistas explicam. 2. ed. Lisboa, Portugal: Gradiva, 1994.

DASGUPTA, Partha. *Economia*. Tradução Silvana Vieira. São Paulo: Ática, 2008.

FRIEDMAN, Milton. *The methodology of positive economics*. Essays in positive economics. Chicago, EUA: University Chicago Press, 1953.

HARBERGER, Arnold C. Microeconomia. In: HENDERSON, David R.; NEVES, João César (org.). *Enciclopédia de Economia*. Lisboa, Portugal: Principia, 2001.

HEYNE, Paul. Eficiência. In: HENDERSON, David R.; NEVES, João César (orgs.). *Enciclopédia de Economia*. Lisboa, Portugal: Principia, 2001.

KUZNETS, Simon S. *Modern economic growth: rate, structure and spread*. New Haven: Yale University Press, 1966.

LUQUE, Carlos Antonio. Teoria macroeconômica: evolução e situação atual. In: PINHO, Diva B.; VASCONCELLOS, Marco A. S (orgs.). *Manual de Economia*. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

MANKIW, N. G. *Introdução à Economia*. Princípios de macro e microeconomia. Trad. Maria José Cyhlar Monteiro. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

MARSHALL, Alfred. *Principles of economics: an introductory volume*. 8th ed. London: Macmillan, 1920.

PINHO, Diva B.; VASCONCELLOS, Marco A. S (orgs.). *Manual de Economia*. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

ROBBINS, Lionel. *An essay on nature and significance of economic science*. 3th ed. London: Macmillan, 1984.

ROSSETTI, José Paschoal. *Introdução à Economia*. 19 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SAY, Jean Baptiste. *Tratado de Economia política*. São Paulo: Abril, 1983.

SCHUMPETER, J. A. *Fundamentos do pensamento econômico*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

SILBERBERG, E.; SUEN, W. *The Structure of economics: a mathematical analysis*. 3th ed. New York: Irwin/McGraw-Hill, 2001.

TEIXEIRA, Aloisio. Marx e a Economia política: a crítica como conceito. *Econômica*, n. 4, dez. 2000, p. 85-109.