

## Princípios de economia\*

Benjamin M. Friedman<sup>§</sup>

A maioria dos empreendimentos intelectuais defende até o fim a perspectiva de uma satisfação particular expandir as possibilidades de pensar sobre nós mesmos e sobre o mundo onde vivemos. A Economia não é exceção. Com certeza, a economia tem suas particularidades - uma mistura idiossincrática de teorizar *a priori* e usar métodos empíricos, um compromisso com a aplicação do método científico, a despeito da inabilidade para pôr em prática experimentos que possam ser reproduzidos ou mesmo controlados, uma proximidade com certos assuntos políticos conflitantes e, assim por diante - e, como economistas, estamos bem conscientes delas. Mas, no fim, o que é mais poderoso é a similaridade com outros ramos do empreendimento intelectual, incluindo não só as ciências Físicas, mas História, Filosofia e, mesmo, Literatura e as Artes. Com certeza, os princípios essenciais que contribuem para fazer uma boa ciência econômica são, provavelmente, muito similares ao caminho que leva à satisfação em muitos outros empreendimentos intelectuais: tenha uma agenda e conheça sua importância. Esteja atento; olhe ao redor. Seja ambicioso, mas não superambicioso. Tenha perseverança. Decida quem é a audiência e aprenda como atingi-la. Mantenha as idéias em perspectiva.

Esses princípios devem parecer óbvios ou vazios, ou ambos, mas duvido que os entenda como entendo agora, à época em que me tornei um economista e, com certeza, não quero dizer que me tenha mantido fiel a eles durante todo esse tempo desde então. Economia, novamente em comum com tantos outros empreendimentos, é muito mais uma questão de aprender fazendo. Penso que ao longo do percurso tenha aprendido quais são as satisfações em estudar Economia e quais os princípios gerais de trabalho úteis para atingi-las. Meu objetivo aqui é, por isso, não tanto me reportar ao que fiz ou mesmo ao que faço agora, mas extrair de ambos o que, acredito, funciona melhor.

---

\* Este artigo está sendo publicado com a autorização do próprio autor e da revista *The American Economist*. Originalmente este texto, "Principles of Economics", foi publicado em Michael Szemberg (ed.), *Passion and Craft, Economists at Work*. Ann Arbor: Michigan University Press, 1997.

§ Professor de Economia Política *William Joseph Maier*, Universidade de Harvard.

## **Tenha uma agenda e conheça sua importância**

A agenda da Economia é entender um importante aspecto da experiência humana: por que nos comportamos assim em certas circunstâncias, tanto individual como coletivamente; que conseqüências seguem do fato de nos comportarmos dessa maneira; e, à luz desse comportamento e de suas conseqüências previsíveis, o que devemos fazer, individual ou coletivamente, para melhorar nossa condição nesse mundo. Dizer isso, especialmente para profissionais treinados, deve parecer trivial ou vulgar. Mas, certamente, não é trivial e, se for vulgar, é também muitas vezes esquecido.

Uma distinção entre abordagens empíricas e axiomáticas para as questões à mão é familiar em muitas ciências e Economia, novamente, não é exceção. Em meu próprio trabalho sempre me senti mais à vontade seguindo uma abordagem empírica, ou seja, a de iniciar por algum aspecto do comportamento econômico que, de fato, se observa, e procurar uma explicação. Por que a produção agregada e a renda crescem algumas vezes mais rapidamente em alguns períodos do que em outros e, algumas vezes, não apresentam crescimento? Por que as taxas de juros variam e por que variam entre si como o fazem? Como as empresas decidem quanto tomar emprestado e sob que forma? A abordagem axiomática - começar com uns poucos princípios básicos e determinar que conseqüências seguem, logicamente, de algumas suposições específicas adicionais - foi crucial e tem sido fundamental para a investigação econômica, se não mais. Porém, normalmente, o grande risco em aplicar a lógica impecável para obter uma conclusão de alguma suposição existe quando nenhuma das duas mantêm, de fato, uma relação efetiva com o comportamento das pessoas e das instituições reais e, portanto, das economias reais, que considero o objeto de estudo próprio do nosso tema.

No entanto, sob qualquer abordagem, é essencial ser capaz de dizer inicialmente por que vale a pena esse esforço. A questão inicial que tento responder para mim mesmo sempre que embarco em um novo projeto - quando começo uma nova linha de pesquisa (pelo menos para mim), ou persigo um intrigante objeto indefinido, abandonado pelo trabalho que estive fazendo, ou ofereço um novo curso para estudantes - é: "Por que estou fazendo isso?" O que posso aprender e por que deve ser proveitoso? O comportamento que quero examinar é importante em si próprio? Ou o conhecimento a ser adquirido é importante porque deve irradiar luz sobre algumas questões relacionadas? Nesse caso, por que essa outra questão é importante? A principal razão que me deixa mais à vontade para começar um trabalho a partir de uma abordagem empírica é que, dessa forma, acho mais fácil responder a essas questões - e, às vezes, elas podem ser difíceis - sobre o que estou fazendo e por quê.

Em contraste, tentar fazer pesquisa sem pensar por que, pontencialmente, vale a pena fazê-la é como praticar arco e flecha no escuro. Há uma pequena probabilidade de que qualquer

flecha atirada aleatoriamente atinja o alvo, e com um número suficiente de arqueiros atirando um número suficiente de flechas, inevitavelmente algumas atingirão o alvo. Similarmente, alguns economistas, inteiramente desconhecedores do contexto maior que poderia levar à valorização de suas descobertas, provavelmente, de alguma maneira, atingirão a mosca. Mas a probabilidade é muito maior se existir uma sensibilidade perspicaz de que esse contexto maior molde não só a seleção da questão a ser atacada mas também os meios para investigá-la. Algumas descobertas empíricas e alguns teoremas tornam-se importantes porque respondem às questões para as quais as pessoas genuinamente querem respostas; outras descobertas não, porque as pessoas não estão preocupadas com essas questões.

A implicação imediata desse ponto aparentemente óbvio é que, dada a limitação de tempo, nem tudo que é possível fazer vale a pena ser feito. Especificamente, nem toda extensão de um teorema vale a pena ser provada, nem toda observação empírica vale a pena ser explicada. Indo diretamente ao ponto, especialmente para os propósitos de pesquisadores mais jovens, o simples fato de que alguém publicou um artigo sobre um ou outro tema não o faz, por si só, digno de mais investigação. (O artigo original não deve ter tido algum mérito, mas esse é um outro assunto.) Ler os periódicos de economia é um excelente caminho para aprender métodos de pesquisa, mas muito pobre para escolher tópicos de pesquisa.

O que nos leva a boas questões de pesquisa? Aqui também, normalmente, tenho achado poderosas as atrações de uma abordagem empírica. Se o objeto da ciência econômica é, em primeiro lugar, entender certos aspectos do comportamento de indivíduos e instituições, ou suas conseqüências para a economia como um todo, então o caminho mais direto para encontrar esses tópicos é observar esse comportamento. Para o comportamento no agregado, isso significa simplesmente prestar atenção nas questões que as pessoas envolvidas estão fazendo. Para o comportamento individual, só observar. Para o comportamento das instituições, encontre uma maneira de observar.

Quando eu era um estudante de pós-graduação assumi uma série de empregos de meio expediente ou tempo limitado em vários setores do *Federal Reserve System*. Um deles era estudar a estrutura conceitual subjacente à apresentação de informação do *staff* do *Board* para o *Federal Open Market Committee*. (A questão-chave era como estruturar a condicionalidade dos eventos econômicos futuros sobre as próprias decisões de política monetária do *Committee*.) Outro, era servir a um comitê formado pelos representantes do *Board* e de Bancos regionais, para recomendar a melhor maneira de introduzir objetivos de crescimento monetário nas decisões políticas do *Open Market Committee*. (Naquela época - como ainda hoje - o *Federal Reserve* não estabelecia objetivos para as taxas de crescimento monetário.) Meu primeiro trabalho, depois de concluir minha educação formal, foi em uma firma de investimento em Nova Iorque. Eu não estava no departamento de economia (a firma

não possuía um naquela época), mas dividia meu tempo entre aquela seção da firma que trabalhava com corporações, nossos clientes, acerca das emissões de seus títulos e a seção que vendia títulos para investidores institucionais. Muito da minha pesquisa subsequente - sobre a teoria de política econômica, sobre objetivos e instrumentos de política monetária, sobre decisões de empréstimo das corporações, sobre comportamento de *portfolio* e a determinação das taxas de juros, sobre o papel dos mercados creditícios em influenciar a atividade macroeconômica - derivou, diretamente, desses primeiros contatos com o comportamento econômico real. Pela mesma razão, mais recentemente tenho valorizado muito a oportunidade de trabalhar com algumas instituições financeiras, de forma mais sistemática ao longo do tempo, o que me permite observar e questionar como essas instituições conduzem seus negócios. (Em contraste, raramente aceito compromissos esporádicos.)

Independentemente da pesquisa ser empírica ou axiomática, no entanto, a questão da importância continua sendo fundamental. Para mim, aquelas primeiras oportunidades de ver de perto algumas instituições interessantes foram importantes não só para sugerir tópicos de pesquisa, mas para mostrar-me quem queria conhecer as respostas para aquelas questões e por quê. O objetivo - a fonte de satisfação do projeto como um todo - não é maximizar o número de artigos publicados para crédito de alguém, mas difundir tantos pontos de vista sobre o tema quanto possível. Se a primeira questão que me coloco é por que penso que um tópico em potencial é importante, a segunda é quem estará interessado, ou, melhor ainda, surpreso - ou, ainda melhor, frustrado - com as descobertas potenciais. Na maior parte do meu trabalho sobre política monetária, por exemplo, o objetivo era mostrar que os aspectos-chave do comportamento na economia na qual vivemos tornam inúteis as regras de caráter mecanicista para a conduta do Banco Central. Pensei (e ainda penso assim) que valia a pena realizar o trabalho não só porque o tema é inerentemente importante, mas também porque muitas pessoas preferem pensar o oposto. A última questão de fundo para qualquer pesquisador é sempre saber se as pessoas verão diferentemente aquele aspecto particular do tema porque trabalhei nele.

### **Esteja atento; olhe ao redor**

Se o objetivo é elaborar a própria agenda de pesquisa de alguém à luz do comportamento real que observamos e procuramos explicar, estar atento ajuda. Fenômenos novos - a explosão do débito das corporações dos anos oitenta, por exemplo, ou o aumento do preço do petróleo nos anos setenta - são especialmente interessantes, ou porque representam uma nova forma de comportamento ou porque oferecem uma nova janela para analisar aspectos do comportamento econômico já familiares, mas somente de outros pontos de vista. Mas é

surpreendente quanto há para aprender da simples observação do que fazem e sempre fizeram pessoas e instituições, ou de prestar atenção nas pessoas, descrevendo o que fazem.

Uma razão para que esse tipo de observação do cotidiano seja tão importante é que o pensamento econômico (isto é, o pensamento dos economistas profissionais) é, muitas vezes, enganado pelas suposições que impusemos e, além disso, essas suposições são, elas mesmas, muito arbitrárias. Aspectos do comportamento diário, que não se adaptam convenientemente dentro da estrutura determinada por quaisquer que sejam as suposições em moda naquele momento, permanecem invisíveis para qualquer propósito prático. O racionamento de crédito é um exemplo sobre o qual trabalhei durante um tempo, ai de mim! No período anterior eu era bem respeitável. É embaraçoso lembrar hoje o ar de zombaria irrisória com o qual distintos economistas, não há muito tempo, rejeitavam ainda a possibilidade de que emprestadores deveriam adotar qualquer outra estratégia que não a de elevar a taxa de juros que cobravam, a fim de colocar em igualdade a oferta e a demanda por empréstimo. O fato de que quase todos que conheciam de perto os mercados de empréstimo pensassem que os banqueiros, às vezes, restringiam o crédito simplesmente não era páreo, por assim dizer, para o fato de que não havia um modelo maximizador formal capaz de racionalizar esse comportamento. Mas, logo que alguém pensou em formalizar essas noções como informação assimétrica, seleção adversa e risco moral, o racionamento de crédito tornou-se naturalmente plausível, e um assunto, antes ignorado no círculo profissional instruído, tornou-se um campo aceito de investigação científica.

A questão não é que suposições simplificadoras (nesse caso, informação perfeita) não são úteis - de fato, elas são necessárias para pôr em prática qualquer análise séria -, mas que as suposições simplificadoras convencionalmente aceitas hoje são, com frequência, altamente arbitrárias, portanto, sujeitas a mudanças e, por isso, não é humilhação escolher outras novas quando o comportamento observado não se adapta confortavelmente dentro do habitual. Exatamente como, por um longo tempo, o pensamento prevalecente teoricamente correto rejeitou mesmo a possibilidade de racionamento de crédito, por um tempo (misericordiosamente breve) a opinião prevalecente teoricamente correta acreditava que as expectativas das pessoas eram racionais, ações de política monetária preanunciadas não poderiam afetar produto ou emprego. Nesse caso, não faz muito tempo que numerosos economistas chamaram a atenção para o fato de que os modelos que apontavam para essa conclusão apoiavam-se não somente em uma noção, de fato específica (e, após alguma reflexão, talvez inconveniente) de "racionalidade", mas também em um conjunto de outras suposições questionáveis como ajustamento perfeito de preços e salários. Assim mesmo, por alguns anos, toda conferência sobre macroeconomia era obrigada a escutar, muitas vezes, a afirmação de que os economistas deveriam proceder como se esse modelo fosse uma boa

caracterização do mundo porque “é o único modelo bem elaborado que temos” Aqui, novamente, a presunção era que o comportamento simplesmente não poderia existir porque não havia (ainda) um modelo maximizador para explicá-lo.

Para o propósito de fazer economia teórica, o antídoto para tal estupidez é procurar novas suposições. Como no exemplo do racionamento de crédito, talvez a informação não seja perfeita. Como no exemplo da política monetária, talvez os mercados não se ajustem perfeitamente. A variedade de suposições convencionais sujeita a contestações é enorme. Talvez as utilidades pessoais não sejam independentes. Talvez a agregação seja importante. Talvez a dependência desse sobre aquele não seja linear. (Literatura muito interessante nos anos recentes explorou proveitosamente condições que geram múltiplos equilíbrios, mas, naturalmente, essa possibilidade segue imediatamente quando as relações comportamentais relevantes são não-lineares.)

Para o propósito de trabalho empírico, a mensagem é que um fenômeno observado não é menos interessante para estudar só porque ninguém elaborou um modelo maximizador para explicá-lo. De fato, nesse caso, descobertas empíricas podem ser a melhor pista para saber que suposições necessitam ser alteradas a fim de se atingir exatamente esse modelo. Como, ao longo do tempo, prestei atenção nas questões que meus amigos, em instituições políticas públicas e em firmas de negócios privados, faziam frequentemente, fiquei impressionado por quão pouco nós - economistas - temos a dizer sobre o que eles querem saber. (Algumas vezes, impressionou-me quanto sabemos, mas aqui meu ponto é diferente.) Em parte, essas lacunas persistem porque é genuinamente difícil instruir-se sobre alguns tipos de comportamento e suas conseqüências. Mas, em alguns casos, nós não formulamos as questões corretas.

Uma outra razão sadia para prestar atenção no que está acontecendo e no que as pessoas estão dizendo é que o comportamento que estudamos muda. Não o comportamento no sentido do último “meta-modelo” fundamental, naturalmente; mas o que os economistas realmente estudam não é o meta-modelo e sim o comportamento de um exemplo geralmente minúsculo dele que considera o restante como dado. Exatamente por essa razão instituições - estabelecimentos legais, práticas de negócios, hábitos sociais, e assim por diante - são de grande importância para muitos aspectos do comportamento humano. E quando essas instituições mudam, as relações econômicas que dependem delas, de maneira óbvia ou sutil, também mudam. Há um sentido tautológico segundo o qual deve ser verdade que inflação é “sempre e, em todo lugar, um fenômeno monetário” mas não é nesse sentido que muitas pessoas, nos Estados Unidos, entenderam essa noção, há um par de décadas, antes que a inflação observada e o M convencional começassem a seguir caminhos distintos. Assumir, simplesmente, que respostas para importantes questões derivadas de experiência passada

permanecem corretas é não aproveitar muito do que é interessante e importante sobre nosso tema. Finalmente, outro motivo de por que ajuda olhar ao redor é que as questões que as pessoas fazem também mudam. Certamente assuntos como os custos reais da desinflação ou o valor de criar um mercado para títulos públicos de preço indexado ou o ganho na eficiência de indexar regras de imposto são sempre temas válidos para pesquisa econômica. Mas não é surpresa que mais pessoas prestem atenção nas descobertas da pesquisa sobre aquelas questões quando os preços estão subindo rapidamente do que quando os preços estão mais estáveis. Por essa mesma razão, não eram temas importantes nos Estados Unidos, antes de 1980, se o déficit orçamentário do governo em uma economia de pleno emprego inibia a formação de capital privado, ou sob que circunstâncias um déficit deveria ser monetizado. Isso não significava que anteriormente não fosse importante investigar essas questões. Mas mudou claramente o contexto que determina se qualquer linha específica de pesquisa se relaciona a um assunto de preocupação geral e, portanto, tem a habilidade potencial para provocar um impacto significativo sobre a opinião dominante. As pessoas que não olharam ao redor não perceberam.

### **Seja ambicioso. Mas não muito ambicioso**

Rabbi Tarphon, um notável erudito do primeiro século, declarou que *“Você não é exigido a terminar a tarefa, mas você não está livre para negligenciá-la totalmente.”* A injunção de Tarphon sempre me pareceu um útil farol para pesquisadores. Não negligenciar a tarefa é óbvio o suficiente, mas penso que é útil a idéia de não se exigir terminá-la para manter um sentido de determinação.

Um estranho curioso, lançando um olhar para a economia, provavelmente fica menos impressionado do quanto sabemos do que do quanto não sabemos. Poucas descobertas empíricas estabelecidas são genuinamente estáveis através do tempo e do espaço. Muitos resultados teóricos dependem de uma vasta série de suposições simplificadoras. Muitas dessas suposições - competidores atomísticos, utilidades independentes, relações lineares funcionais, agentes “representativos” idênticos, e assim por diante - tornaram-se, ao longo do tempo, suficientemente convencionais aos olhos dos pesquisadores práticos que parecem não exigir uma justificativa (de fato, elas frequentemente são gratuitamente admitidas sem mesmo uma menção explícita); mas, para o estranho atencioso, elas parecem não só estranhas, mas efetivamente erradas (como naturalmente são). Especialmente para alguém que se inicia na carreira de pesquisador, a tentação resultante pode ser rejeitar todo o aparato de trabalho da economia moderna como epistemologicamente defeituoso e tentar construir um edifício totalmente novo em seu lugar.

Essa estratégia é uma receita para o fracasso. A insatisfação com a artificialidade de qualquer conjunto de suposições arbitrárias em moda no momento é uma motivação saudável para progredir. Procurar abandonar suposições comuns, úteis, de varejo é uma barreira para fazer qualquer progresso. Há uma tensão, mas não um conflito, em querer mudar alguns aspectos de como os economistas pensam enquanto se está ainda investigando somente uma mudança de cada vez. Há conflito, mas não inconsistência fundamental, em atacar uma suposição não atraente em uma linha de pesquisa, enquanto continua usando, porém, aquela mesma suposição atraente em outra linha de pesquisa onde o foco é diferente. A história de nossa ciência mostra que o progresso ocorre incrementalmente no campo intermediário entre terminar a tarefa e negligenciá-la totalmente. Economia é uma tarefa que a ninguém é exigido concluir, nem mesmo em uma vida toda, muito menos em um artigo. As conseqüências práticas de tentar concluir essa tarefa particular são, freqüentemente, indistinguíveis daquelas de simplesmente negligenciá-la.

Uma forma diferente de superambição em pesquisa econômica é o problema de Ícaro: tentar voar tão perto do Sol universal, no sentido de supor que uma área particular de pesquisa chegue mais próximo do meta-modelo fundamental do que ela pode (ou qualquer coisa que é realmente viável). O meta-modelo, por definição, leva em conta todos os fatores. Ele não muda com as circunstâncias não controladas porque controla todas as circunstâncias relevantes. Mas pesquisa econômica proveitosa focaliza somente umas poucas variáveis-chave por vez, deixando o resto de lado. Isto não é um defeito a ser infinitamente lamentado, mas um fato para ser proveitosamente lembrado.

Em particular, isso significa que a universalidade que devemos pretender para nossas descobertas, porque apropriadamente aspiramos por ela, não está por perto. Nossos resultados são resultados locais. Como ambientes e instituições mudam, mudarão até nossas relações empíricas favoritas, e até nossos teoremas favoritos dependerão de mais suposições do que normalmente enumeramos. Isso não desvaloriza nosso trabalho, só limita. Até agora, muitas das relações empíricas descrevendo o comportamento do mercado de crédito (e, especialmente, o comportamento das firmas que fazem empréstimos) que, há alguns anos pesquisei, não mais correspondem aos dados atuais. Devo aborrecer-me com isso, mas não tenho que considerar sem valor as lições básicas daquele trabalho. Os modelos que usei eram, quando muito, somente pequenos exemplos do meta-modelo, e como os fatores que omiti de minha análise mudaram, assim mudou o comportamento observado.

Um impulso intimamente relacionado, que também deve ser evitado, é a síndrome monocular - isto é, a tendência de os economistas reivindicarem explicações monocausais para fenômenos complexos. Para muitos, se não a maioria dos problemas, a estratégia de pesquisa

mais efetiva é não somente trabalhar para explicar um aspecto do comportamento econômico por vez, mas também focalizar somente uma parte da explicação por vez. Não raramente, um exercício útil é ver até que ponto pode-se ir para explicar o comportamento em questão com base em um fator causal sob investigação no momento. Tudo isso contribui para uma boa ciência econômica. Mas é importante não levar esses exercícios muito seriamente e, assim, concluir que, na realidade, algum aspecto importante do comportamento econômico tem somente uma força causal atrás dele.

Por razões que estão intimamente relacionadas tanto ao problema de Ícaro quanto à síndrome monocular, sempre relutei em extrapolar o que conhecemos de um contexto para outro onde aspectos essenciais do ambiente são diferentes. Um exemplo útil é o estudo da hiperinflação (sobre o qual certa vez também escrevi um artigo). Hiperinflações certamente são fenômenos interessantes por si só, nunca por causa de suas conseqüências políticas, algumas vezes poderosas. Mas, podemos aplicar as lições extraídas do exame da demanda por moeda durante hiperinflações, quando uma influência sobre a escolha do *portfolio* é ampliada numa magnitude tal que realmente não encobre todas as outras, para tirar conclusões sobre a demanda por moeda sob circunstâncias mais comuns? A experiência de eliminar vantajosamente hiperinflações pode informar nossa avaliação dos prováveis custos de uma transição de inflação moderada, mas persistente, para estabilidade de preços? Normalmente estou inclinado a ser cético sobre tais extrapolações. Em vez disso, se quero aprender sobre um tópico, tento estudá-lo em seu próprio contexto. (Pela mesma razão, quase sempre desaponto jornalistas estrangeiros que me pedem conselho sobre seus próprios governos. Não estou sendo politicamente cuidadoso ou excessivamente polido; só não acho que sei).

Ainda uma forma diferente de superambição em pesquisa econômica é demandar demais de um modelo e, em particular, empenhar-se em profundidades falsas. Aqui, o tratamento da demanda por moeda é o exemplo que mais rapidamente me vem à mente. Há alguns anos tornou-se moda argumentar que é ilegítimo tirar conclusões sobre política monetária de qualquer modelo que necessita de uma explicação interna para responder por que as pessoas retêm moeda. (Por razões que nunca entendi, muito dessa literatura considerava uma péssima idéia reconhecer que o motivo para reter moeda deveria ter alguma coisa a ver com sua utilidade em efetivar transações). É claro que as pessoas retêm moeda é certamente uma questão útil e importante para a pesquisa econômica explicar. Mas, certamente, é também útil fazer uma pesquisa diferente assumindo que as pessoas, de fato, retêm moeda e prosseguir desse ponto. Insistir que ambos os esforços devem coabitar dentro do mesmo modelo é o mesmo que desejar que o manual do motorista contenha um capítulo sobre as origens da convenção de que os carros se movimentam no verde e param no vermelho, ou sobre por que diferentes países optam pelo lado direito ou esquerdo na estrada.

## Tenha perseverança

Uma das decisões mais difíceis de se tomar ao engajar-se em qualquer programa, incluindo um programa intelectual, é por quanto tempo deve-se permanecer nele. Ninguém quer desistir muito facilmente só porque as pessoas inicialmente são resistentes a uma idéia que, aparentemente, vale a pena ou porque uns poucos exemplos de evidência parcial apontam para uma outra direção. Ao mesmo tempo, ninguém quer se prender a uma idéia por um longo tempo depois que uma evidência esmagadora a contradisse. Resolver essa tensão raramente é fácil.

Em média, normalmente estou mais inclinado a manter o rumo do que a abandoná-lo. Uma razão é que muito da ciência econômica sofre profundamente do problema da pequena amostra. Não é só porque não podemos conduzir experimentos que possam ser reproduzidos para explicar a maioria das questões econômicas, ou porque a história que temos não representa um experimento controlado. A dificuldade adicional é que, no que diz respeito às muitas das nossas questões, essa história é pequena. É pequena, em parte, porque ambientes e instituições são importantes e mudam. Devemos ter dados sobre o volume de empréstimos bancários desde o século 19, mas o mercado de empréstimo, hoje, difere dos mercados de épocas anteriores em muitos aspectos - securitização do empréstimo, aptidões para proteger-se financeiramente e competição do mercado comercial de papel, bem como da circulação vêm imediatamente à mente - de forma que a relevância de dados de décadas atrás é de valor limitado para muitas propostas de pesquisa. Nossa história é pequena também porque observações não são independentes através do tempo ou do espaço. Independentemente de dividirmos os dados anualmente, trimestralmente ou mensalmente, quantas observações puramente independentes o pós-guerra inclui de elevação e declínio da inflação? Quantas observações independentes a experiência do crescimento de vinte e quatro países do OECD contém? Ao mesmo tempo que essa linha de pensamento não é, certamente, base para se perder a esperança de jamais poder aprender com a análise empírica, me faz parar antes que eu mude rapidamente de idéia porque me deparei com um novo conjunto de regressões.

A mudança de moda contínua das suposições aceitáveis estabelece ainda outro motivo para resistir à pressão de abandonar uma idéia que parece útil para explicar o comportamento que observamos. Como o exemplo do racionamento de crédito mostra, o que a opinião respeitável julga impossível pode tornar-se parte do que “todo mundo conhece” com rapidez espantosa. Algumas vezes desejei saber se deveria continuar fazendo pesquisa sobre racionamento de crédito, uma vez que sempre acreditei que esse é um aspecto importante do comportamento do banco. Sei que não deveria ter desenvolvido o modelo maximizador crucial baseado em informação assimétrica e seleção adversa - minha ferramenta pessoal não é bem adequada

para essa tarefa particular -, mas, pelo menos, estou curioso sobre que evidência e discernimentos um programa sistemático de pesquisa empírica, exatamente sobre esse aspecto do comportamento financeiro, poderia ter produzido.

Mas, dizer que alguém deve manter o rumo, a despeito da oposição e mesmo de alguma evidência contrária, não é dizer que, de modo algum, não se deve mudar de idéia. O objetivo, apesar de tudo, é aprender. Algumas vezes o comportamento observado apresenta, de fato, proposições bem dramáticas, de uma maneira ou de outra. Por exemplo, eu costumava ser receptivo à idéia de que poupança tem taxas de juros positivamente elásticas e, por isso, era simpático à categoria geral de propostas políticas para estimular a poupança privada que dá origem a uma elasticidade positiva. Depois do declínio das taxas de poupança nos Estados Unidos, nos anos oitenta, em face dos aumentos verdadeiramente extraordinários nos retornos reais (deduzidos os impostos), mudei minha opinião. (De igual modo, penso que o mesmo declínio na poupança, em face dos déficits governamentais recordes em pleno emprego, foi igualmente muito devastador para a noção de equivalência ricardiana; mas, sobre isso, eu era um descrente há muito tempo).

Também aprendi que os Estados Unidos são muito mais que uma economia aberta do que eu costumava pensar. O maior engano que cometi foi pensar que o assunto político da última década e meia era subestimar quanto o déficit orçamentário do governo dos Estados Unidos deveria afetar o balanço líquido de exportação (e, por isso, mudar a direção dos fluxos de capital) e, correspondentemente, superestimar quanto deveria produzir nosso investimento doméstico. O modelo padrão de uma economia fechada, que forma minhas intuições econômicas mais básicas, não era adequado. Também aprendi que inflação de preço é um problema muito mais sério do que eu imaginava - até mesmo, não acho que nossa profissão (eu inclusive) entendeu bem o por quê.

Assim, mudar de idéia é também importante. Mas, de maneira geral, quando pairam dúvidas sobre um assunto, estou mais disposto a manter o rumo e espero até que outros mudem os seus. Muitos dos quadros nas paredes do meu escritório são retratos. O maior é de Winston Churchill, um homem de visões determinadamente mantidas, se já houve um. A partir do final dos anos vinte, Churchill não só estava fora do gabinete, mas sem influência real, com suas visões rejeitadas e, basicamente, ridicularizadas pela sabedoria convencional da época. Ele não se reelegeu até o começo da guerra tornar óbvio que ele esteve correto o tempo todo; nove meses depois foi eleito Primeiro Ministro. Ele estava com sessenta e cinco anos.

## **Decida quem é a audiência e aprenda como atingi-la**

Ocasionalmente ouço um ou outro economista dizer que seria mais feliz só escrevendo artigos e colocando-os na gaveta da mesa, derivando ampla satisfação do ato repetido de criação analítica sem nunca mostrar seus frutos para outra pessoa. Eu nunca encontrei esse economista. Em alguns casos, ouvi um economista que conhecia ser descrito dessa maneira, mas, em cada caso, conhecia a pessoa o suficiente para perceber que o que era dito sobre ela não era verdade. Muitos economistas, talvez todos nós, não queremos somente fazer julgamentos interessantes, mas transmiti-los aos outros. Mais que isso, muitos de nós querem persuadir outra pessoa a aceitar nosso julgamento. Os principais meios de comunicação são falar e escrever. Dos dois, escrever é o que dura para sempre.

Em nossa época, escritos de acadêmicos em geral, e de economistas em particular, tornaram-se o alvo padrão de gracejos banais. Acho injusto. Com certeza, muito do que escrevem os economistas é simplesmente inútil. Mas, muito é completamente adequado e muitos economistas escrevem extremamente bem. Fazer com que jovens economistas pensem que eles herdaram, de alguma maneira, uma inabilidade profissional genérica, uma espécie de deficiência congênita contra a qual terão que lutar pelo resto de suas carreiras, não ajuda ninguém. O ponto é simplesmente que escrever bem é um aspecto importante para uma comunicação efetiva e um aspecto especialmente importante para persuadir efetivamente, e isso é verdadeiro tanto para economistas como para quem procura comunicar-se e persuadir nas inumeráveis outras profissões. Como tudo o mais, o principal segredo para o sucesso é trabalhar com perseverança. No caso de escrever, isso significa principalmente voltar atrás outra vez, outra vez e outra vez - descobrir exatamente a palavra correta, reestruturar uma sentença ou um parágrafo para inserir uma nova idéia e, algumas vezes mesmo, mudar todo o fluxo lógico. Meu colega, John Kenneth Galbraith, uma vez referiu-se “*à aparência de fluidez que se insinua na minha (Ken’s) prosa em torno do oitavo rascunho.*” Ele estava, indiretamente, oferecendo-me um conselho e eu tentei levá-lo a sério.

Algumas dimensões do tema, contudo, são provavelmente mais difíceis para economistas. O que penso ser especialmente importante é que muitos economistas querem - apropriadamente - comunicar-se com várias audiências diferentes que costumam falar idiomas diferentes. Nós queremos, em primeiro lugar, falar entre nós mesmos. Mas economistas acadêmicos também necessitam falar com seus estudantes e economistas de empresas necessitam falar com outros em suas firmas ou para seus clientes. Muitos economistas também querem falar, de vez em quando, para os formuladores de política. Alguns, às vezes querem dirigir-se a um público mais geral.

O problema de idiomas diferentes é real. Minha primeira apresentação para o *Federal Reserve System* foi um trabalho de verão no Departamento de Pesquisa do *Federal Reserve Bank* de Nova Iorque. Até então, eu tinha estudado Economia por quatro anos na Faculdade e mais dois na Pós-Graduação. Embora muitas das pessoas com quem falei no Banco naquele verão fossem economistas profissionais, rapidamente observei que somente eu não entendia o que eles estavam dizendo. (Não quero dizer que não entendia porque a teoria subjacente que eles diziam era válida; literalmente, eu não entendia muito das conversações que aconteciam.) Como eventualmente descobri, eles estavam falando, de fato, sobre temas que aprendi. Mas eles usavam um vocabulário diferente do que eu conhecia e deixavam muito do contexto implícito.

Vocabulário e contexto são cruciais para se comunicar efetivamente, e faz pouco sentido dirigir-se a uma audiência em qualquer outro vocabulário que não o seu próprio, ou sem providenciar o contexto correto. Penso muito sobre o desprezo popular habitual pelo escrito acadêmico que deriva da reação de uma audiência, ou de patrocinadores, ou talvez mesmo de leigos interessados no material escrito por profissionais de pesquisa, que constituem uma audiência totalmente diferente. O vocabulário é estranho e, até mesmo, as palavras que deveriam ser familiares são deficientes no contexto para lhes dar significado próprio.

O populismo americano sempre exibiu uma tendência antiintelectual e, assim, os congressistas, que querem marcar pontos, divertindo-se com professores estúpidos, podem facilmente dar risadas lendo passagens selecionadas dos periódicos profissionais sobre, exatamente, qualquer disciplina acadêmica. Enquanto poucos leigos são propensos a pensar que eles deveriam ser capazes de entender astrofísica ou teologia Bizantina, contudo, muitos não-economistas pensam que deveriam ser capazes de entender assuntos de economia. Mais importante, cidadãos, em uma república democrática, não têm somente um direito, mas, de fato, uma obrigação de entender assuntos importantes de política econômica. Enquanto, freqüentemente, impressiona-me como poucos economistas têm conhecimento acerca das questões que leigos interessados, ou funcionários públicos, ou executivos de empresas fazem, em muitos casos penso que sabemos mais do que é útil. Porém, resta comunicar-lhes o que sabemos. Acho que é para nosso crédito que tantos economistas querem dirigir-se a essas audiências não-profissionais. Contudo, podemos fazer isso efetivamente somente se usarmos um vocabulário que eles possam entender e se providenciarmos o contexto que torna significativo o que dizemos.

Aqui também, o que faz esse tipo de comunicação ser bem-sucedido é, em grande parte, o esforço que nele colocamos. Se acho que os congressistas, ou banqueiros, ou homens de

negócios devem estar interessados nas descobertas da pesquisa que estou fazendo, tenho que aceitar o fato de que simplesmente fazer circular reimpressões dos meus últimos artigos de periódicos não adiantará. Tenho que decidir se quero ou não transmitir minhas idéias para aquelas audiências. E, se quero, então sei que tenho que escrever um relatório sobre essas idéias dirigido à audiência que pretendo atingir.

Alguns dos meus colegas acadêmicos que leram meu livro *Day of Reckoning*, bem como alguns amigos na comunidade financeira, disseram-me que teriam achado o livro mais fácil não mencionam um muito menor - se eu tivesse incluído algumas tabelas e esquemas de séries temporais para apresentar tendências e relações mais importantes nos dados. Eles estavam certos. (Uma pessoa, que não conhecia, enviou-me uma carta dizendo que supunha que eu tivesse escrito a partir de um conjunto de tabelas e perguntando-me se eu poderia providenciar-lhe uma cópia.) Mas não escrevi aquele livro particular para eles. Deliberadamente escolhi uma apresentação puramente literária - sem tabelas, sem seqüência de dados, sem diagramas e, certamente, sem equações - porque queria que fosse lido por pessoas que, simplesmente, deveriam esmagá-lo se, folheando-o, reconhecessem quaisquer desses esquemas. Eu sabia que, uma vez que a pessoa realmente decidiu ler o livro, algumas tabelas e esquemas bem escolhidos deveriam torná-lo mais fácil para muitos, se não para a maioria. Mas decidi que, para esse esforço particular em comunicação, a audiência que queria atingir incluía grande número de pessoas que, se vissem tabelas e esquema de dados, provavelmente nunca o teriam lido todo.

Escrever um livro dessa maneira - produzir uma apresentação puramente literária sobre um assunto que nós economistas habitualmente discutimos entre nós mesmos, usando tanto taquigrafia quanto atalhos - naturalmente consumiu tempo. Ele desviou-me da pesquisa que também poderia ter feito. (Esse livro não foi pesquisa; gostaria de imaginá-lo como um jornalismo de alta classe.) Mas não me apressei porque pensei que esse esforço particular para comunicar e persuadir era importante. Pareceu-me, de qualquer maneira, uma sensação de obrigação moral.

### **Mantenha coisas em perspectiva**

Um de nossos Presidentes comentou, certa vez, que um dos maiores desafios pessoais para a pessoa investida com responsabilidade pública, especialmente em altos níveis, é tomar suas decisões apropriadamente, ainda que não tão seriamente. Penso que os eruditos enfrentam a mesma tensão. Nós devotamos nossas vidas à pesquisa e a ensinar questões que julgamos importantes. Levamos muito a sério essas questões e o nosso trabalho sobre elas, e estamos

certos em agir assim. Mas, fazemos a nós mesmos - e a outros também - um desserviço se caímos na armadilha de também levar a nós mesmos tão seriamente.

Evitar essa tentação particular é, sem dúvida, um assunto de muitas dimensões, mas, em minha própria experiência, duas se destacam especialmente. Primeiro, algumas amizades que tenho valorizado ao máximo durante anos foram (e ainda são) com economistas cujas visões, com freqüência, contradisseram diretamente a minha própria visão. Nós discordamos uns dos outros em nossos artigos, debatemos uns com os outros em conferências e argumentamos uns com os outros quando estamos juntos somente para desfrutar a companhia uns dos outros. Eu admiro esses amigos, e aprendi com eles. Contudo, mais importante, é que no fim eles eram meus amigos e eu os valorizava simplesmente por isso. Outro sábio eminente, Isi ben Judah, perguntou “Por que eruditos morrem prematuramente?” Sua resposta: “Porque eles abusam uns dos outros.” Levar-nos menos a sério do que levamos as idéias sobre as quais trabalhamos deve ou não nos capacitar a viver mais, mas penso que ajuda a evitar que o nosso trabalho bloqueie relações pessoais que podem ser profundamente agradáveis.

O outro sentido que, tentando não levar a nós mesmos tão seriamente, foi importante para mim reflete uma lição que aprendi há uns anos quando trabalhava em um banco de investimento. Frequentemente trabalhava com Robert Baldwin, um sócio mais velho, que se tornou, posteriormente, chefe da firma. Relembro-me claramente a experiência, em várias ocasiões, de sentar em seu escritório com uma equipe de outros sócios e membros do *staff*, tentando programar um importante encontro com um ou outro cliente maior. Alguém deveria sugerir uma data, todos na sala deveriam concordar e, então, Bob deveria checar seu calendário e declarar que era impossível porque era dia do jogo escolar de seu filho (ou jogo de *hockey*, ou o evento particular da época). Todos deveriam trocar olhares intencionais como se dissessem: “Este sujeito é um chato, mas temos que fazer a vontade dele”. e, eventualmente, alguém sugeriria uma nova data. Enquanto isso, minha própria reação (silêncio) era mais na linha de “Este sujeito é o único aqui que entende o que é importante.”

Fazer um balanço de nossos envolvimento pessoais e profissionais é uma tensão que todos nós enfrentamos. Como usualmente ocorre com essas tensões, ajuda ter claro quais são as prioridades. Eu sempre tive as minhas muito claras. Minha esposa e filhos vêm primeiro.

Mas tudo isso me traz de volta para onde comecei: ter uma agenda é crucial, assim como saber por que ela é importante.

