

Estados Unidos versus Europa: mercados distintos, maneiras diferentes de fazer ciência econômica

FABIO SÁ EARP*

This paper is a debate synthesis in the economics teaching and research characteristics in Europe and USA. Two market patterns are defined for the economists activities, and their alterations in a near future are defined.

1. INTRODUÇÃO



Como ensinar economia? Usando manuais ou uma bibliografia diversificada? Com ênfase no particular ou na generalidade? Com que grau de formalismo? Dando uma visão tão unificada quanto possível, ou explorando a pluralidade das escolas? Cada uma dessas opções tem defensores entusiásticos e podemos discuti-las *ad infinitum*. No entanto, nos últimos três anos desenvolveu-se um debate que permitiu situarmos historicamente cada uma das posições, agrupando-as em, *grosso modo*, dois padrões de mercado para economistas — o norte-americano e o europeu.¹

Descreverei sucintamente esse debate, conceituando cada um dos padrões, em seguida examinando as perspectivas de convergência de ambos. Espero contribuir para o aprimoramento do debate sobre o padrão de mercado *brasileiro* para economistas acadêmicos.

2. O PADRÃO NORTE-AMERICANO

Nos Estados Unidos e no Canadá existe um imenso mercado acadêmico para economistas, em centenas de centros de ensino e pesquisa. Esse mercado é unifica-

* Do Departamento de Economia da Universidade Federal Fluminense.

¹ O artigo que mais contribuiu para o debate foi o de Frey, Bruno S. & Eichenberger, R., "Economics and economists: a European perspective", American Economic Society papers and procedures, May 1992. Todos os demais artigos aqui citados foram publicados na revista *Kiklos*, v. 48, Fasc. 2, 1995.

do pela língua comum e pela formulação de suas próprias regras de conduta e avaliação de carreiras.

Os economistas são contratados por tempo determinado, sendo avaliados ao final do contrato, que pode ou não ser renovado. Cada departamento tenta preencher suas disponibilidades com o melhor profissional disponível no país. Não há espaço para acomodação: apenas uns 25% dos professores e pesquisadores conseguem estabilidade no emprego, algo considerado como um prêmio para aqueles que venceram na carreira. Os salários são determinados caso a caso, segundo o prestígio que o indivíduo tenha amealhado para si e para sua universidade/centro de pesquisa no período. Mesmo entre professores titulares (*full professors*) de um mesmo departamento podem existir diferenças salariais da ordem de 100%.²

O ambiente de trabalho é permanentemente competitivo: os profissionais são avaliados em função de suas publicações nas revistas acadêmicas e pelo número de citações que recebem de seus pares. É essencial publicar o máximo possível, nas revistas mais prestigiadas, e lutar para ser citado: “*Publish or perish*”. O passado de cada um tem pouca expressão: “Você é tão bom quanto seu último *paper*”. A maioria dos departamentos publica *rankings* anuais com a posição de seus membros — o que influencia a clientela de cada um e suas perspectivas de permanência na instituição.

Investir na publicação de livros é um mau negócio para um jovem *scholar*: enquanto trabalha sobre um tema relativamente amplo e complexo, pode obter menor pontuação do que rivais que se dedicam à publicação de diversos *papers* sobre temas específicos, nas dezenas de revistas especializadas. Com isso existe um estímulo para trabalhar nos mesmos temas em que todos trabalham, para conseguir publicar e encontrar um grande número de leitores e debatedores. Tendo que lidar com grande quantidade de artigos, as revistas incentivam os autores a utilizar como língua comum a formalização do paradigma neoclássico.

Concorrendo em um mercado que se estende da Flórida ao Alasca e com grande rotação de pessoal, os economistas norte-americanos não devem perder-se em detalhes da estrutura institucional local, pois serão avaliados por sua capacidade de superar os competidores no uso de um campo específico da teoria econômica em elevado nível de abstração, que valorizam as contribuições mais recentes. São, portanto, profissionais teoricamente especializados e institucionalmente não-especializados — o contrário, veremos, de seus colegas d’além-mar.

As universidades praticam um ensino de graduação capaz de produzir candidatos à pós-graduação, e preferem oferecer programas de doutorado que rendam *papers* e teses em pouco tempo. Os programas de economia estão cada vez mais homogêneos; seus cursos mais importantes são macro, microeconomia e econometria, e o ensino é baseado nos mais recentes manuais (mesmo em pós-graduação). Por isso preferem selecionar estudantes com habilidades analíticas e pouco interesse por outras questões. Assim, afirma Niehans³, formam-se pesquisadores destinados a formar pesquisadores que formarão novos pesquisadores, numa cadeia sem fim... e sem contato com o mundo exterior.

² Conforme Mueller, D. C., “American and European economists”, in *Kiklos*, op. cit.

³ Niehans, J., “Transatlantic perspectives”, in *Kiklos*, op. cit.

Os estudantes, diante dessas perspectivas profissionais, tendem a preferir ser bem avaliados em um estreito campo de especialização. Um bom conhecimento de matemática pode ser obtido mais rapidamente que o de qualquer outra disciplina auxiliar da economia, garantindo ao aluno bons resultados em pouco tempo. Ser um *top-ranking* é um excelente início de carreira para um jovem ambicioso. Por isso valorizam a solução de problemas-padrão com o uso de instrumental matemático e dão pouquíssima importância a adquirir uma visão ampla sobre a ciência econômica. Os jovens que não aceitam submeter-se a esse tipo de formação dirigem-se cada vez mais para outros departamentos de ciências sociais.

Esse isolamento social gera uma tendência no sentido de que os departamentos de economia norte-americanos sejam atingidos por modismos teóricos, como expectativas racionais, teoria dos jogos e, de uma forma mais geral, o excessivo formalismo derivado do mau uso da matemática. Como nota Baumol⁴, o recurso à modelagem freqüentemente não tem nenhuma fundamentação no assunto que está sendo tratado, constituindo-se em mera exigência ritual. A situação chegou a tal ponto que aquele que não utilizar linguagem matemática sofisticada tem que justificar-se, e não o contrário, como foi norma até duas décadas atrás.

Além de serem avaliados por suas publicações, os acadêmicos norte-americanos também têm um incentivo adicional para entregarem-se à pesquisa. Seu ano escolar dura nove meses, sobrando os restantes para a dedicação integral a pesquisas que, financiadas por instituições como o National Science Foundation, são um importante complemento da renda. Esse tipo de pesquisa geralmente trata das questões acadêmicas de fronteira, sendo dirigido aos pares e somente por estes avaliado. Graças a tal sistema, muitos norte-americanos adquirem fama internacional antes mesmo dos 40 anos de idade.

A discussão das questões econômicas do mundo real dá-se geralmente fora das universidades, por profissionais de diversas formações (inclusive PhDs em economia) ligados ao governo, a empresas privadas e a escritórios de consultoria. Os economistas acadêmicos estão de fora de grande parte desse debate, devido à sua ênfase na formalização, o que afugenta o público leigo. Assim é que, nos anos 80 e 90, as universidades viram-se praticamente eliminadas dos debates sobre questões como política energética e o sistema nacional de saúde. Essa perda é parcialmente contrabalançada por segmentos nos quais as universidades trabalham perto do mundo real, como finanças públicas, organização industrial, economia do trabalho e direito econômico.⁵

Acrescente-se que a maioria dos jornalistas econômicos nos Estados Unidos tem pouca familiaridade com a linguagem acadêmica, tendendo a ridicularizar aqueles economistas incapazes de se livrar da linguagem esotérica da ciência de ponta. Foi o que aconteceu durante as discussões sobre o NAFTA; afastados do debate público, os acadêmicos voltam-se para dentro de sua torre de marfim.⁶

⁴ Baumol, W. J., "What's different about European economics?", in *Kiklos*, op. cit.

⁵ French III, H. E., "Europeans versus American economists, artificial intelligence and scientific content", in *Kiklos*, op. cit.

⁶ Klamer, A., "A rhetorical perspective on the differences between European and American economists", in *Kiklos*, op. cit.

Nessas condições sobra pouco espaço para reflexões acadêmicas de amplo escopo, exceto por parte dos poucos profissionais defendidos de um mercado tão ameaçador. Uma dessas exceções é o professor Albert Hirschman, protegido atrás dos muros do Instituto de Estudos Avançados de Princeton — claro, não no Departamento de Economia...

3. O PADRÃO EUROPEU

Na Europa existem diversos mercados nacionais para economistas, cada um com suas regras e valores próprios, sofrendo de fraqueza e “incompletude”. As universidades são pequenas e fracas, em comparação com as congêneres transatlânticas. Existem várias barreiras à entrada de novos economistas em tais circunstâncias, sendo as mais óbvias a multiplicidade de línguas e a regulação governamental (como existência de concursos, planos de carreira, etc.). Uma vez superada a barreira da entrada na universidade, os professores não são mais profissionais lutando em um mercado competitivo, mas funcionários públicos geralmente estáveis.

Em um ambiente tão pouco competitivo, a pesquisa tem outras características. Os europeus tendem a publicar muito menos, podendo, em contrapartida, trabalhar com temas mais amplos e de maior fôlego. Muitos acadêmicos não recebem financiamentos suplementares por pesquisa, complementando suas rendas com serviços de consultoria prestados, em geral, ao setor público. A maior intervenção governamental na economia induz os economistas europeus a dedicarem seus esforços à geração de conhecimentos úteis à resolução de problemas públicos, específicos ao quadro institucional de cada país.

A especialização é menor, sendo cada profissional incentivado a ministrar diversos cursos. Os manuais têm menor importância, principalmente na pós-graduação, tendo maior peso o acompanhamento da evolução das idéias. É dada grande importância ao conhecimento de história econômica, e os alunos são valorizados por sua capacidade de dissertar sobre temas de grande escopo. Com isso os europeus tendem a ter uma formação teoricamente ampla (referida a diversos subcampos do saber econômico) e institucionalmente especializada (capaz de dar conta da especificidade de cada país).

Um indicador de sucesso é a posição política alcançada por um professor de economia. Como mostram Frey & Eichenberger (p. 218), no último século uma série deles ocupou o cargo máximo em seus países: Raymond Barre (França), Ludwig Erhard (Alemanha), Andreas Papandreu (Grécia), Antonio Salazar e Cavaco Silva (Portugal), Harold Wilson (Reino Unido), Kåre Willoch (Noruega) e Luigi Einaudi (Itália). Ocuparam ministérios importantes nomes como Eugen Bohm-Bawerk e Joseph Schumpeter (Áustria), Bertil Ohlin e Gunnar Mirdall (Suécia), Hugh Dalton e Anthony Crosland (Reino Unido), Oskar Lange (Polônia).

Mesmo não chegando a ocupar altos cargos públicos, o economista universitário europeu é considerado um consultor nato para as grandes questões que preocupam a opinião pública. É normal que profissionais no auge da carreira frequentem a mídia, sendo muitos tão populares como os políticos profissionais.

Dentro da universidade, as promoções dependem de uma avaliação que considera temas como a titulação adquirida, o status da equipe de pesquisa na qual o economista está integrado, a posição na hierarquia acadêmica, os recursos à sua disposição (como número de assistentes e tamanho do instituto) e o fato de pertencer a centros de decisão, como corpos de consultores governamentais de alto nível ou centros de fomento à pesquisa. Como outros critérios aparecem ainda as honorarias recebidas (doutorados *honoris causa*, presidência de associações profissionais, etc.) e o sucesso de seus ex-alunos. As relações pessoais são muito importantes, e há muito menos rotação de mão-de-obra. Integrados a equipes onde só aparece o principal membro, o europeu passa a maior parte da vida em posição subordinada, só vindo a ganhar fama em idade mais avançada do que seu congênere norte-americano.

Existe forte polêmica sobre a qualidade do saber produzido em tais circunstâncias. A maioria dos autores acha que os europeus apresentam melhores resultados em campos como história econômica, história do pensamento econômico e direito econômico. Existe consenso quanto a seus resultados inferiores nos campos macro e micro. Afora isso, de uma maneira geral seus trabalhos são menos formalizados e existem especializações nacionais — os holandeses destacam-se em econometria e filosofia econômica, os italianos nos campos *pós* (ricardianos e keynesianos), os franceses em questões demográficas, etc.

Como nota Mayer, diferenças nacionais existem em todas as ciências, até na genética, por força da influência de um grande professor sobre seus sucessores. O que, de certa forma, também ocorreu no caso da economia norte-americana, sob a égide de Paul Samuelson. O que se destaca, porém, é que os europeus são muito malsucedidos no campo do recebimento de comendas, das quais o prêmio Nobel é o mais destacado. Isso aparentemente está ligado ao fato de que, voltados para a demanda de um público não especializado, dão poucas contribuições ao desenvolvimento teórico. Mesmo em um campo tão caro aos europeus como a economia das instituições, as principais contribuições teóricas vieram de norte-americanos como Coase, Buchanan e North — todos contemplados com o Nobel.

Será essa limitação européia um aspecto de sua deficiência ou de sua força? Para Van Winden⁷ é uma fraqueza, embora resulte da consciência da pluralidade institucional e da presença de paradigmas competitivos, dificultando a adesão simplória à formalização do paradigma neoclássico. Já Baumol não poupa palavras ao dizer que acha os europeus mais criativos, voltados para objetos mais amplos, abordados de maneira menos sectária e menos sujeita a modismos.

4. CONCLUSÃO: A CONVERGÊNCIA DOS PADRÕES

A conclusão de Frey e Eichenberg é que, em lugar de seguirem uma regra geral para a profissão, os economistas reagem ao que é valorizado em seus respectivos mercados: “o competitivo mercado americano leva-os a especializarem-se na publicação de *papers* abstratos em pequenos campos da teoria neoclássica; os fechados mer-

⁷ Van Winden, F., “On European economics”, in *Kiklos*, op. cit.

cados europeus, por outro lado, induzem os economistas à amplitude teórica e à especialização com respeito às instituições. Estes se engajam mais decididamente em práticas políticas” (Frey & Eichenberg, pp. 219-20).

Ora, ambos os mercados parecem estar se modificando. Por um lado, é crescente a crítica feita ao formalismo nos Estados Unidos, inclusive por economistas neoclássicos de formação matemática inatacável. A crescente importância dada pelo *mainstream* a tópicos da agenda heterodoxa, antes privilégio de europeus — como história e desenvolvimento econômico, instituições, etc. —, parece indicar a possibilidade de alguma convergência.

Por outro lado, os europeus sofrem o impacto da unificação da Europa (inclusive com a incorporação dos países do Leste), e tendem a dialogar cada vez mais entre si. Além disso, é cada vez maior o número de estudantes que vão fazer seus doutorados nos Estados Unidos e voltam trazendo na bagagem os modos d’além-mar. Aumenta o movimento internacional e intercontinental de economistas, proliferam cursos com caráter mais genérico e revistas de âmbito europeu — sua língua, naturalmente, é o inglês.

O mundo acadêmico está, portanto, mudando, e podemos especular até que ponto. Se os europeus tendem a ficar mais competitivos e menos especializados institucionalmente, nada indica que percam de todo sua identidade. Os europeus tenderão a esperar que continuem sendo consultados por seus governos e pela imprensa sobre temas que, embora mais amplos, são-lhes inteiramente específicos. Os norte-americanos não devem dar contribuições decisivas para os problemas europeus decorrentes da unificação, como a implantação de um sistema monetário comum, a economia política de sistemas multipartidários ou a importância do corporativismo sobre o comportamento dos agentes. Também não deve ser perdida a vantagem norte-americana no campo da produção teórica. Podem diminuir as diferenças entre os dois mercados, mas isso não elimina as vantagens competitivas de cada um. O que, da ótica de um consumidor distante que gosta de escolher entre produtos diversificados, não deixa de ser uma perspectiva animadora.

REFERÊNCIAS

- BAUMOL, W. J. (1995) “What’s different about European economics?” *Kyklos*, v. 48, fasc. 2., special issue: “Is there a European economics?”.
- BUCHANAN, J. M. (1995) “Economic science and cultural diversity”. In *Kyklos*, op. cit.
- EGGERTSSON, T. (1995) “On the economics of economics”. In *Kyklos*, op. cit.
- FORTE, F. (1995) “European economics: a tiny creature under tutorship”. In *Kyklos*, op. cit.
- FRENCH III, H. E. “European versus American economics, artificial intelligence and scientific content”. In *Kyklos*, op. cit.
- FREY, B. S. & EICHENBERG, R. (1992) “Economics and economists: a european perspective”. American Economic Society Papers and Procedures, May 1992.
- MAYER, T. “Differences in economics: Europe and United States”. In *Kyklos*, op. cit.

- MUELLER, D. C. "American and European perspectives". In *Kyklos*, op. cit.
- NIEHANS, J. "Transatlantic perspectives". In *Kyklos*, op. cit.
- PEACOCK, A. "Professional 'Gleichschaltung': a historical perspective". In *Kyklos*, op. cit.
- ROTHSCHILD, K. W. "In search of European identity". In *Kyklos*, op. cit.
- SALMON, P. "Three conditions for some distinctiveness in the contribution of Europeans to economics". In *Kyklos*, op. cit.
- SCHNEIDER, F. "Is there a European public choice perspective?". In *Kyklos*, op. cit.
- TABELLINI, G. "The organization of economic research: why Europe is still behind." In *Kyklos*, op. cit.
- Van Winden, F. "On European economics". In *Kyklos*, op. cit.

ERRATA

Artigo "A URV e sua função de alinhar preços relativos", Revista de Economia Política, vol. 16, nº 2 (62), abril-junho/96, p. 76, 2ª e 4ª colunas, em vez de "Grau de URVerização", o correto é "Variação % em relação à URV". Segue toda a Tabela 2 na forma correta.

TABELA 2
Ganhos e perdas em relação à URV no período março-junho/1994

Itens dos diversos setores	Variação % em relação à URV	Itens dos diversos setores	Variação % em relação à URV
Alimentação		Vestuário	
1) Cereais, massas e farinhas	-0,69	1) Roupas para homens	-1,83
2) Carnes e derivados	8,60	2) Roupas para senhoras	17,09
3) Leite e derivados	27,71	3) Roupas para crianças	-19,78
4) Artigos de sobremesa	13,03	4) Calçados	15,77
5) Frutas	-15,09	Saúde	
Habitação		1) Assistência à saúde	27,35
1) Locação e taxas	20,03	2) Medicamentos	-9,12
2) Serviços públicos	-3,63	3) Outros produtos farmacêuticos	21,88
3) Serviços e mat. de reparação	-6,87	Equip. Doméstico	
4) Manutenção do domicílio	0,97	1) Móveis	8,18
5) Compra da casa própria	-9,60	2) Utensílios domésticos	24,06
Transporte		3) Eletrodomésticos	-2,25
1) Transporte coletivo	7,93	Educação/Cultura	
2) Transporte individual	25,86	1) Mensalidades e taxas escolares	2,35
Recreação/Fumo		2) Livros	7,63
1) Recreação	36,17	3) Material didático	-6,43
2) Fumo	3,65	4) Jornais e revistas	-2,93

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados dos boletins mensais do DIEESE e com base nas informações concedidas diretamente pelo DIEESE-SP.