



1

DEZ PRINCÍPIOS DE ECONOMIA

A palavra *economia* vem do termo grego e pode ser entendida como “aquele que administra um lar”. A princípio, essa origem pode parecer estranha. Mas, na verdade, os lares e as economias têm muito em comum.

Uma família precisa tomar muitas decisões. Precisa decidir quais tarefas cada membro desempenha e o que cada um deles recebe em troca: quem prepara o jantar? Quem lava a roupa? Quem pode repetir a sobremesa? Quem decide que programa sintonizar na TV? Em resumo, cada família precisa alocar seus recursos escassos a seus diversos membros, levando em consideração as habilidades, esforços e desejos de cada um.

Assim como uma família, uma sociedade precisa tomar muitas decisões. Precisa decidir que tarefas serão executadas e por quem. Precisa de algumas pessoas para produzir alimentos, outras para fazer roupas e ainda outras para desenvolver programas de computador. Uma vez que a sociedade tenha alocado as pessoas (assim como terras, prédios e máquinas) entregar diversas tarefas, deve também alocar a produção de bens e serviços que as pessoas produzem. Deve decidir quem comerá caviar e quem comerá batatas. Deve decidir quem vai andar de Ferrari e quem vai andar de ônibus.

escassez
a natureza limitada dos
recursos da sociedade

economia
o estudo de como a
sociedade administra seus
recursos escassos



O gerenciamento dos recursos da sociedade é importante porque estes são escassos. *Escassez* significa que a sociedade tem recursos limitados e, portanto, não pode produzir todos os bens e serviços que as pessoas desejam ter. Assim como uma família não pode dar a seus membros tudo o que eles desejam, uma sociedade não pode dar a cada membro um padrão de vida alto ao qual eles aspirem.

Economia é o estudo de como a sociedade administra seus recursos escassos. Na maioria das sociedades, os recursos são alocados não por um único planejador central, mas pelos atos combinados de milhões de famílias e empresas. Assim sendo, os economistas estudam como as pessoas tomam decisões: o quanto trabalham, o que compram, quanto poupam e como investem suas economias. Estudam também como as pessoas interagem umas com as outras. Por exemplo, eles examinam como um grande número de compradores e vendedores de um bem determinam, juntos, o preço pelo qual o bem é vendido e a quantidade que é vendida. Por fim, os economistas analisam as forças e tendências que afetam a economia como um todo, incluindo o crescimento da renda média, a parcela da população que não consegue encontrar trabalho e a taxa à qual os preços estão subindo.

Embora o estudo da economia tenha muitas facetas, o campo é unificado por diversas idéias centrais. No restante deste capítulo, trataremos dos *Dez Princípios de Economia*. Não se preocupe se não entender todos eles de início ou se não os achar totalmente convincentes. Nos capítulos seguintes exploraremos essas idéias mais a fundo. Os dez princípios só estão sendo introduzidos aqui para dar uma idéia do que trata a economia. Você pode pensar neste capítulo como uma “prévia das próximas atrações”.

COMO AS PESSOAS TOMAM DECISÕES

Não há nada de misterioso sobre o que é uma “economia”. Não importa se estamos falando da economia de Los Angeles, dos Estados Unidos ou do mundo todo, uma economia é apenas um grupo de pessoas que interagem umas com as outras enquanto levam sua vida. Como o comportamento de uma economia reflete o comportamento das pessoas que a compõem, começaremos nosso estudo da economia com quatro princípios de tomadas de decisões individuais.

Princípio 1: As Pessoas Enfrentam *Tradeoffs*¹

A primeira lição sobre a tomada de decisões está resumida no provérbio: “Nada é de graça”. Para conseguirmos algo que queremos, geralmente precisamos abrir mão de outra coisa de que gostamos. A tomada de decisões exige escolher um objetivo em detrimento de outro.

Consideremos, por exemplo, uma estudante que precise decidir como alocar seu recurso mais precioso – o tempo. Ela pode passar todo o seu tempo estudando economia, ou estudando psicologia, ou pode dividir seu tempo entre as duas disci-

1. NRT: Em economia, *tradeoff* é uma expressão que define uma situação de escolha conflitante, isto é, quando uma ação econômica que visa à resolução de determinado problema acarreta, inevitavelmente, outros. Por exemplo, em determinadas circunstâncias, a redução da taxa de desemprego apenas poderá ser obtida com o aumento da taxa de inflação, existindo, portanto, um *tradeoff* entre inflação e desemprego.

nas. Para cada hora que passa estudando uma matéria, ela abre mão de uma hora que poderia usar para estudar a outra. E, para cada hora que passa estudando qualquer uma das duas matérias, abre mão de uma hora que poderia gastar cochilando, andando de bicicleta, vendo TV ou trabalhando meio período para ganhar dinheiro para alguma despesa extra.

Ou consideremos um casal decidindo como gastar sua renda familiar. Eles podem comprar comida, roupas ou pagar uma viagem para a família. Ou podem poupar parte da renda para sua aposentadoria ou para pagar a faculdade dos filhos. Quando decidem gastar um dólar a mais em qualquer uma dessas coisas, têm um dólar a menos para gastar em outras coisas.

Quando as pessoas estão agrupadas em sociedade, deparam-se com tipos diferentes de *tradeoff*. O *tradeoff* clássico se dá entre “armas e manteiga”. Quanto mais gastamos em defesa nacional (armas) para proteger nossas fronteiras de agressores estrangeiros, menos podemos gastar com bens de consumo (manteiga) para elevar nosso padrão de vida interno. Igualmente importante na sociedade moderna é o *tradeoff* entre um meio ambiente sem poluição e um alto nível de renda. As leis que exigem que as empresas reduzam a poluição elevam o custo de produção de bens e serviços. Devido aos custos mais elevados, essas empresas acabam obtendo lucros menores, pagando salários menores, cobrando preços mais elevados ou fazendo alguma combinação dessas três coisas. Assim, embora os regulamentos antipoluição nos proporcionem o benefício de um meio ambiente com menos poluição e a melhor saúde que dele decorre, eles trazem consigo o custo da redução da renda dos proprietários das empresas, trabalhadores e clientes.

Outro *tradeoff* que a sociedade enfrenta é entre eficiência e equidade. **Eficiência** significa que a sociedade está obtendo o máximo que pode de seus recursos escassos. **Equidade** significa que os benefícios advindos desses recursos estão sendo distribuídos com justiça entre os membros da sociedade. Em outras palavras, a eficiência se refere ao tamanho do bolo econômico e equidade, à maneira como o bolo é dividido. Muitas vezes, quando estão sendo formuladas as políticas do governo, esses dois objetivos entram em conflito.

Consideremos, por exemplo, as políticas que têm por objetivo atingir uma distribuição mais igualitária do bem-estar econômico. Algumas delas, como o sistema de bem-estar ou o seguro-desemprego, procuram ajudar os membros mais necessitados da sociedade. Outras, como o imposto de renda das pessoas físicas, requerem que os bem-sucedidos financeiramente contribuam mais do que outros para sustentar o governo. Embora essas políticas tragam o benefício de levar a uma maior equidade, elas têm um custo em termos de redução da eficiência. Quando o governo redistribui renda dos ricos para os pobres, reduz a recompensa pelo trabalho árduo; com isso, as pessoas trabalham menos e produzem menos bens e serviços. Em outras palavras, quando o governo tenta cortar o bolo econômico em fatias mais iguais, o bolo diminui de tamanho.

Reconhecer que as pessoas enfrentam *tradeoffs* não nos diz, por si só, quais as decisões que elas tomarão ou desejariam tomar. Uma estudante não deveria abandonar o estudo de psicologia apenas porque isso aumenta o tempo disponível para estudar economia. A sociedade não deveria deixar de proteger o meio ambiente só porque as regulamentações ambientais reduzem nosso padrão de vida material. Os pobres não deveriam ser ignorados só porque ajudá-los distorce os incentivos ao trabalho. Ainda assim, reconhecer os *tradeoffs* em nossa vida é importante porque as pessoas somente podem tomar boas decisões se compreendem as opções que lhes estão disponíveis.

eficiência

a propriedade que a sociedade tem de obter o máximo possível a partir de seus recursos escassos

equidade

a propriedade de distribuir a prosperidade econômica de maneira justa entre os membros da sociedade

Princípio 2: O Custo de Alguma Coisa é Aquilo de que Você Desiste para Obtê-la

Como as pessoas enfrentam *tradeoffs*, a tomada de decisões exige comparar os custos e benefícios de possibilidades alternativas de ação. Em muitos casos, contudo, o custo de uma ação não é tão claro quanto pode parecer à primeira vista.

Consideremos, por exemplo, a decisão de ir à faculdade. O benefício é o enriquecimento intelectual e toda uma vida com melhores oportunidades de emprego. Mas qual é o custo? Para responder a essa pergunta, você talvez sinta-se tentado a somar os gastos que tem com anuidades, livros, moradia e alimentação. Mas na verdade esse total não representa aquilo que você sacrifica para passar um ano na faculdade.

O primeiro problema dessa resposta é o fato de que ela inclui algumas coisas que não são, na verdade, custos para frequentar a faculdade. Mesmo que você abandone os estudos, precisará de um lugar para dormir e de comida para se alimentar. Os custos de moradia e alimentação somente são custos se forem mais caros na faculdade do que em outro lugar. Na verdade, o custo de moradia e alimentação pode ser menor na sua faculdade do que as despesas com aluguel e comida que você teria caso morasse por conta própria. Neste caso, o quanto você poupa em moradia e alimentação são benefícios de frequentar a faculdade.

O segundo problema desse cálculo dos custos está no fato de que ele ignora o maior custo de cursar a faculdade – o seu tempo. Quando você passa um ano frequentando aulas, lendo livros-texto e fazendo trabalhos, não pode dedicar esse tempo a um emprego. Para a maioria de estudantes, os salários que deixam de ganhar enquanto estão na faculdade são o maior custo da sua educação.

O **custo de oportunidade** de um item é aquilo de que você abre mão para o obter. Ao tomarem qualquer decisão, como a de frequentar a faculdade, por exemplo, os tomadores de decisões precisam estar cientes dos custos de oportunidade que acompanham cada ação possível. Atletas universitários que podem ganhar milhões se abandonarem os estudos e se dedicarem ao esporte profissional estão bem cientes de que, para eles, o custo de oportunidade de cursar a faculdade é muito elevado. Não é de surpreender que muitas vezes concluam que o benefício de estudar não compensa o custo de fazê-lo.

Princípio 3: As Pessoas Racionais Pensam na Margem

As decisões que tomamos durante nossa vida raramente são “preto no branco”; elas geralmente envolvem diversos tons de cinza. Na hora do jantar, a decisão não é entre jejuar ou comer até não poder mais, mas entre aceitar uma colherada a mais de purê de batatas ou não. Quando chega a hora das provas, sua escolha não é entre não estudar mais nada ou ficar estudando 24 horas por dia, mas sim entre passar uma hora extra a mais revendo suas anotações ou ver TV. Os economistas usam o termo **mudanças marginais** para descrever pequenos ajustes incrementais a um plano de ação existente. Lembre-se de que “margem” pressupõe a existência de extremos, portanto, mudanças marginais são ajustes ao redor dos “extremos” daquilo que você está fazendo.

Em muitos casos, as pessoas tomam as melhores decisões quando pensam na margem. Suponhamos, por exemplo, que você tenha pedido conselho a um amigo sobre quantos anos deve dedicar aos estudos. Se ele comparar o estilo de vida de alguém com Ph.D. ao de uma pessoa que tenha abandonado a escola no 1º grau,

custo de oportunidade
qualquer coisa de que se
tenha de abrir mão para
obter algum item

mudanças marginais
pequenos ajustes
incrementais a um plano
de ação

você pode se queixar de que essa comparação não auxilia a tomar uma decisão. Você já tem uma certa instrução e provavelmente está querendo decidir se deve passar mais um ano ou dois na faculdade. Para tomar essa decisão, você precisa saber quais os benefícios adicionais que um ano a mais na escola vai oferecer (salários mais altos por toda a vida e o incomparável prazer de aprender) e quais os custos adicionais em que você incorreria (custo da instrução e os salários que você deixará de receber enquanto estiver estudando). Comparando esses *benefícios marginais* com os *custos marginais*, você pode avaliar se um ano a mais na faculdade vale a pena.

Como outro exemplo, imagine uma companhia aérea ao decidir quanto cobrar de passageiros que estejam na lista de espera. Suponhamos que o voo de um avião de 200 lugares costa a costa, através do país, custe à empresa US\$ 100 mil. Neste caso, o custo médio de cada assento será de US\$ 100 mil/200, ou seja, de US\$ 500. Poderia ser tentador concluir que a empresa jamais deveria vender uma passagem por menos do que US\$ 500. Na verdade, entretanto, a empresa pode aumentar seus lucros pensando na margem. Vamos imaginar que o avião esteja prestes a decolar com dez assentos vagos e que um passageiro em espera esteja disposto a pagar US\$ 300 pela passagem. A empresa deve vender a passagem a esse preço? Claro que sim! Se o avião está com assentos vagos, o custo de acrescentar mais um passageiro é minúsculo. Embora o custo *médio* por passageiro seja de US\$ 500, o custo *marginal* é apenas o custo do saquinho de amendoins e do refrigerante que o passageiro extra consumirá. Desde que o passageiro pague mais do que o custo marginal, vender a passagem para ele é lucrativo.

Como esses exemplos mostram, pessoas e empresas podem tomar decisões melhores pensando na margem. Um tomador de decisões racional executa uma ação se e somente se o benefício marginal da ação ultrapassa o custo marginal.

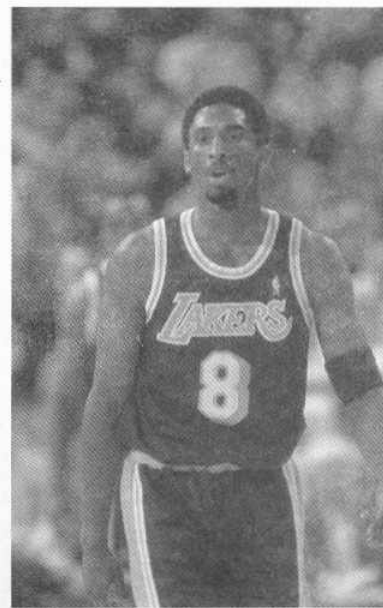
Princípio 4: As Pessoas Reagem a Incentivos

Como as pessoas tomam decisões por meio da comparação de custos e benefícios, seu comportamento pode mudar quando os custos ou benefícios mudam. Em outras palavras, as pessoas reagem a incentivos. Quando o preço de uma maçã aumenta, por exemplo, as pessoas optam por comer mais pêras e menos maçãs porque o custo de comprar maçãs ficou maior. Ao mesmo tempo, os donos de pomares de macieiras decidem contratar mais trabalhadores e colher mais maçãs porque o benefício de vender maçãs também aumentou. Como veremos, o efeito do preço sobre o comportamento dos compradores e dos vendedores num mercado – o mercado de maçãs, neste caso – é crucial para entender como a economia funciona.

Os formuladores de políticas públicas nunca devem esquecer-se dos incentivos, já que muitas políticas alteram os custos e benefícios para as pessoas e, portanto, alteram seu comportamento. Um imposto sobre a gasolina, por exemplo, é um incentivo para que as pessoas usem carros menores e que consumem menos gasolina. Também é um incentivo para que prefiram o transporte público ao carro particular e para que vivam mais perto de seu local de trabalho. Se o imposto fosse elevado o bastante, as pessoas começariam a usar carros elétricos.

Quando os formuladores de políticas deixam de considerar como suas políticas afetam os incentivos, muitas vezes chegam a resultados diferentes dos desejados. Vamos pensar, por exemplo, na política pública quanto à segurança no trânsito. Hoje, todos os carros têm cintos de segurança, mas isso não ocorria há 50 anos. Na década de 1960, o livro *Unsafe at Any Speed*, de Ralph Nader, gerou uma grande

© RETNA/KEystone



Kobe Bryant, astro do basquete, entende bem o custo de oportunidade e os incentivos. Apesar de suas boas notas e de um desempenho de destaque nos exames pré-universitários, ele decidiu deixar de lado a faculdade e ir direto para o basquete profissional, no qual ganhou milhões de dólares como um dos principais jogadores da NBA.

preocupação pública com a segurança. O Congresso norte-americano reagiu com leis que impunham os cintos de segurança como equipamento obrigatório em todos os carros novos.

Que efeito tem uma lei de cintos de segurança sobre a segurança no trânsito? O efeito direto é óbvio: quando uma pessoa usa cinto de segurança, a probabilidade de que sobreviva a um acidente grave aumenta. Mas a história não acaba aí, uma vez que a lei também afeta o comportamento ao alterar incentivos. O comportamento em questão aqui é a velocidade e o cuidado com que os motoristas conduzem seus carros. Dirigir devagar e cautelosamente é custoso porque consome tempo e energia do motorista. Ao decidirem o nível de cuidado tomado ao dirigir, as pessoas racionais comparam o benefício marginal de dirigir cuidadosamente com o seu custo marginal. Elas dirigem mais devagar e mais cuidadosamente quando o benefício do aumento da segurança é elevado. Não é de surpreender, por exemplo, que as pessoas dirijam mais lenta e cuidadosamente quando as estradas estão molhadas e escorregadias do que quando elas estão secas.

Consideremos agora como uma lei sobre cintos de segurança afeta o cálculo de custo-benefício de um motorista. Os cintos de segurança reduzem o custo dos acidentes porque diminuem a probabilidade de ferimento ou morte. Em outras palavras, os cintos de segurança reduzem os benefícios de se dirigir lenta e cuidadosamente. As pessoas reagem aos cintos de segurança da mesma maneira que reagiriam a uma melhora das condições das estradas – dirigindo com velocidade mais alta e com menos cuidado. Assim, o resultado de uma lei de cintos de segurança é um maior número de acidentes. A diminuição da condução cuidadosa tem um efeito claro e adverso sobre os pedestres, que passam a ter maiores chances de serem envolvidos em um acidente, mas (ao contrário dos motoristas) não gozam do benefício da maior segurança decorrente da utilização do cinto de segurança.

À primeira vista, esta discussão sobre os incentivos e os cintos de segurança pode parecer mera especulação. Mas, em um estudo realizado em 1975, o economista Sam Peltzman demonstrou que as leis de segurança no trânsito apresentavam muitos efeitos como esse. De acordo com as evidências apresentadas por Peltzman, essas leis produzem tanto menos mortes por acidente quanto um maior número de acidentes. O resultado líquido é uma pequena variação do número de mortes de motoristas e um aumento do número de mortes de pedestres.

A análise que Peltzman fez da segurança no trânsito é um exemplo do princípio geral segundo o qual as pessoas reagem a incentivos. Muitos dos incentivos que os economistas estudam são mais diretos do que os das leis de segurança no trânsito. Ninguém estranha o fato de as pessoas usarem carros menores na Europa, onde os impostos sobre a gasolina são elevados, do que nos Estados Unidos, onde esses impostos são baixos. Mas, como demonstra o exemplo dos cintos de segurança, as políticas públicas podem ter efeitos que não são tão óbvios antes de ocorrerem. Ao analisarmos qualquer política, precisamos considerar não apenas seus efeitos diretos, mas também os efeitos indiretos que operam por meio dos incentivos. Se a política mudar os incentivos, ela provocará alteração no comportamento das pessoas.

Teste Rápido Liste e explique sucintamente os quatro princípios da tomada de decisões individuais.

COMO AS PESSOAS INTERAGEM

Os primeiros quatro princípios trataram de como os indivíduos tomam decisões. Enquanto levamos nossa vida, muitas de nossas decisões afetam não apenas a nós mesmos, mas também a outras pessoas. Os próximos três princípios dizem respeito a como as pessoas interagem umas com as outras.

Princípio 5: O Comércio Pode Ser Bom para Todos

Você provavelmente já tomou conhecimento pelos noticiários de que o Japão concorre com os Estados Unidos na economia mundial. De certa forma isso é verdade, na medida em que empresas norte-americanas e japonesas produzem muitos bens do mesmo tipo. A Ford e a Toyota concorrem pelos mesmos clientes no mercado de carros. A Compaq e a Toshiba concorrem pelos mesmos clientes no mercado de computadores pessoais.

Mas é fácil se enganar ao pensar na competição entre países. O comércio entre os Estados Unidos e o Japão não é como uma competição esportiva, em que um lado ganha e o outro perde. Na verdade, o que acontece é o contrário: o comércio entre dois países pode ser bom para ambas as partes.

Para sabermos por que, vamos pensar como o comércio afeta a sua família. Quando um parente seu procura por emprego, está concorrendo com membros de outras famílias que também querem estar empregados. As famílias também competem umas contra as outras quando vão às compras, uma vez que cada uma quer comprar os melhores bens aos menores preços. Assim, de certa forma, cada família existente na economia está concorrendo com todas as demais.

Apesar dessa competição, contudo, sua família não se daria melhor isolando-se de todas as outras. Se o fizesse, precisaria produzir sua própria comida, confeccionar suas próprias roupas e construir sua própria casa. É evidente que sua família se beneficia muito de sua própria habilidade de comerciar com outras pessoas. O comércio permite que as pessoas se especializem na atividade em que são melhores, seja ela a agricultura, a costura ou a construção. Ao comerciar com os outros, as pessoas podem comprar uma maior variedade de bens e serviços a um custo menor.

Assim como as famílias, os países beneficiam-se da possibilidade de comerciar uns com os outros. O comércio permite que eles se especializem naquilo que fazem melhor e desfrutem de uma maior variedade de bens e serviços. Os japoneses, como os franceses, os egípcios e os brasileiros, são tanto nossos parceiros na economia mundial quanto nossos concorrentes.

Princípio 6: Os Mercados São Geralmente uma Boa Maneira de Organizar a Atividade Econômica

O colapso do comunismo na União Soviética e no Leste Europeu na década de 1980 pode ser a mudança mais importante que aconteceu no mundo nos últimos 50 anos. Os países comunistas operavam com base na premissa de que os planejadores centrais do governo estavam na melhor posição para conduzir a atividade econômica. Esses planejadores decidiam que bens e serviços produzir, quanto produzir de cada um e quem os produziria e consumiria. A teoria desenvolvida a partir do planejamento central era a de que apenas o governo poderia organizar a atividade econômica de uma maneira que promovesse o bem-estar econômico de todo o país.



THE WALL STREET JOURNAL
PERMISSÃO DE CARTOON FEATURES SYNDICATE

"Por US\$ 5 por semana, você pode assistir ao futebol sem que o importunem pedindo para cortar a grama!"

economia de mercado
uma economia que aloca
recursos por meio das
decisões descentralizadas de
muitas empresas e famílias
quando estas interagem nos
mercados de bens e serviços

Hoje, a maioria dos países que tiveram economias de planejamento central abandonou esse sistema e está tentando desenvolver economias de mercado. Num **economia de mercado**, as decisões do planejador central são substituídas pelas decisões de milhões de empresas e famílias. As empresas decidem quem contratar e o que produzir. As famílias decidem em que empresas trabalhar e o que comprar com seus rendimentos. Essas empresas e famílias interagem no mercado, em que os preços e o interesse próprio guiam suas decisões.

À primeira vista, o sucesso das economias de mercado é enigmático. Afinal, numa economia de mercado, ninguém cuida do bem-estar econômico de toda a sociedade. Os mercados livres contêm muitos compradores e vendedores de diversos bens e serviços e todos estão interessados, antes de mais nada, no seu próprio bem-estar. Ainda assim, apesar da tomada descentralizada de decisões e de tomadores de decisões movidos pelo interesse particular, as economias de mercado têm se mostrado muito bem-sucedidas na organização da atividade econômica de maneira a promover o bem-estar econômico geral.

O economista Adam Smith, em seu livro *A Riqueza das Nações*, publicado em 1776, fez a observação mais famosa da ciência econômica: as famílias e as empresas, ao interagirem nos mercados, agem como se fossem guiadas por uma “mão invisível” que as leva a resultados de mercado desejáveis. Um de nossos objetivos neste livro é entender como essa mão invisível faz sua mágica. Ao estudar economia, você aprenderá que os preços são o instrumento com que a mão invisível conduz a atividade econômica. Os preços refletem tanto o valor de um bem para a sociedade quanto o custo social de produzi-lo. Como as famílias e as empresas observam os preços para decidir o que comprar e o que vender, levam em consideração, involuntariamente, os custos e benefícios sociais de suas ações. Conseqüentemente, os preços levam os tomadores de decisões individuais a resultados que, em muitos casos, maximizam o bem-estar da sociedade.

Há um corolário importante que se deduz da habilidade da mão invisível como condutora da atividade econômica: quando o governo impede que os preços se ajustem naturalmente à oferta e à demanda, impede que a mão invisível coordene os milhões de famílias e empresas que compõem a economia. Esse corolário explica por que os impostos têm um efeito adverso sobre a alocação de recursos: eles distorcem os preços e, com isso, as decisões das empresas e das famílias. Explica também o mal ainda maior que pode ser causado por políticas de controle direto dos preços, como a de controle dos aluguéis. E explica o fracasso do comunismo. Nos países comunistas, os preços não eram determinados no mercado, mas ditados pelos planejadores centrais. Os planejadores não tinham as informações que são refletidas nos preços quando estes reagem livremente às forças de mercado. Os planejadores centrais falharam porque tentaram conduzir a economia com uma mão amarrada nas costas – a mão invisível do mercado.

Princípio 7: Às Vezes os Governos Podem Melhorar os Resultados dos Mercados

Se a mão invisível do mercado é tão boa, por que precisamos do governo? Uma resposta é o fato de que a mão invisível precisa que o governo a proteja. Os mercados só funcionam bem quando os direitos de propriedade são garantidos. Os fazendeiros não cultivarão alimentos se acharem que suas colheitas serão roubadas, e os

restaurantes só servirão refeições se tiverem a garantia de que os clientes pagarão antes de ir embora. Todos confiamos no governo para providenciar polícia e tribunais para fazer valer nossos direitos sobre aquilo que produzimos.

Há ainda outro motivo pelo qual precisamos do governo: embora os mercados sejam geralmente uma boa maneira de organizar a atividade econômica, essa regra está sujeita a algumas exceções importantes. Há dois motivos genéricos para que um governo intervenha na economia – promover a eficiência e promover a equidade. Ou seja, a maioria das políticas tem por objetivo ou aumentar o bolo econômico ou mudar a maneira como o bolo é dividido.

Embora a mão invisível geralmente leve os mercados a alocar os recursos de forma eficiente, isso nem sempre acontece. Os economistas usam a expressão **falha de mercado** para se referir a uma situação em que o mercado, por si só, não consegue produzir uma alocação eficiente de recursos. Uma possível causa de falha de mercado é a **externalidade**, que é o impacto das ações de uma pessoa sobre o bem-estar dos que estão próximos. Um exemplo clássico de custo externo é a poluição. Outra causa possível de uma falha de mercado é o **poder de mercado**, que se refere à capacidade de uma pessoa (ou um pequeno grupo de pessoas) influenciar indevidamente os preços de mercado. Se, por exemplo, todas as pessoas de uma cidade precisarem de água, mas houver apenas um poço, o proprietário do poço não estará sujeito à forte competição por meio da qual a mão invisível costuma controlar os

falha de mercado
uma situação em que o mercado, por si só, fracassa ao alocar recursos com eficiência

externalidade
o impacto das ações de uma pessoa sobre o bem-estar de outras que não tomam parte da ação

poder de mercado
a capacidade que um único agente econômico (ou um pequeno grupo de agentes) tem de influenciar significativamente os preços do mercado



SAIBA MAIS SOBRE...

ADAM SMITH E A MÃO INVISÍVEL

Pode ser mera coincidência o fato de que o grande livro de Adam Smith *A Riqueza das Nações* foi publicado em 1776, o ano exato em que os revolucionários norte-americanos assinaram a sua Declaração da Independência. Mas os dois documentos compartilham um ponto de vista que era predominante na época – que os indivíduos normalmente tomam melhores decisões se deixados a agir por conta própria, sem a mão opressiva do governo conduzindo suas ações. Essa filosofia política proporciona a base intelectual para a economia de mercado e, de maneira mais geral, para a sociedade livre.

Por que as economias descentralizadas de mercado funcionam tão bem? Será porque se pode contar que as pessoas tratem umas às outras com carinho e bondade? De forma alguma. Adam Smith descreveu a maneira como as pessoas interagem numa economia de mercado da seguinte maneira:

O homem tem quase que constantes oportunidades para esperar ajuda de seus semelhantes, e seria vão esperar obtê-la somente da benevolência. Terá maiores chances de ser bem-sucedido se puder interessar o amor-próprio deles a seu favor e mostrar-lhe que é para sua própria vantagem fazer para ele aquilo que deles se exige... Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro, ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelos seus próprios interesses...

Cada indivíduo... não tem a intenção de promover o interesse público, nem sabe o quanto o está promovendo... Não pensa senão no próprio ganho, e neste caso, como em muitos outros casos, é conduzido por uma mão invisível a promover um fim que não fazia parte de sua intenção. E nem sempre é pior para a sociedade que não fizesse parte. Ao perseguir seu próprio interesse, ele freqüentemente promove o interesse da sociedade de modo mais eficaz do que faria se realmente se prestasse a promovê-lo.



Adam Smith

O que Smith está dizendo é que os participantes da economia são motivados por seus próprios interesses e que a "mão invisível" do mercado conduz esses interesses de maneira que seja promovido o bem-estar econômico geral.

Muitos dos princípios de Smith permanecem no seio da economia moderna. Nossa análise nos capítulos posteriores nos permitirá expressar com mais precisão as conclusões de Smith e analisar plenamente os pontos fortes e fracos da mão invisível do mercado.

interesses particulares. Quando há externalidades ou poder de mercado, políticas públicas bem concebidas podem aumentar a eficiência econômica.

A mão invisível pode também não conseguir garantir que a prosperidade econômica seja distribuída eqüitativamente. Uma economia de mercado recompensa as pessoas de acordo com sua capacidade de produzir coisas pelas quais outras pessoas estejam dispostas a pagar. O melhor jogador de basquete do mundo ganha mais do que o melhor jogador de xadrez simplesmente porque as pessoas estão dispostas a pagar mais para assistir a uma partida de basquete do que para assistir a um jogo de xadrez. A mão invisível não garante que todos tenham comida suficiente, roupas decentes e atendimento médico adequado. Muitas políticas públicas, por exemplo, o imposto de renda e o sistema de seguridade social, têm por objetivo atingir uma distribuição mais eqüitativa do bem-estar econômico.

Dizer que o governo *pode*, por vezes, melhorar os resultados do mercado não significa que ele sempre o *fará*. A política pública não é feita por anjos, mas por um processo político que está longe de ser perfeito. Às vezes, as políticas são concebidas somente para recompensar os politicamente poderosos. Às vezes, são feitas por líderes bem-intencionados, mas mal informados. Um dos objetivos do estudo da economia é ajudar você a julgar quando uma política governamental é justificável para promover a eficiência ou a eqüidade e quando não é.

Teste Rápido Liste e descreva resumidamente os três princípios que regem as interações econômicas.

COMO A ECONOMIA FUNCIONA

Começamos por uma discussão sobre como as pessoas tomam decisões e depois vimos como elas interagem umas com as outras. Juntas, todas essas decisões e interações formam “a economia”. Os três últimos princípios referem-se ao funcionamento da economia.

Princípio 8: O Padrão de Vida de um País Depende de sua Capacidade de Produzir Bens e Serviços

As diferenças de padrão de vida em todo o mundo são assustadoras. Em 2000, o norte-americano médio teve renda de aproximadamente US\$ 34.100. No mesmo ano, o mexicano médio ganhou US\$ 8.790 e o nigeriano médio, US\$ 800. Não é de surpreender que essa grande variação do nível de rendimento se reflita em diversos indicadores de qualidade de vida. Os cidadãos de países de renda elevada têm mais televisores e carros, melhor nutrição, melhor assistência médica e uma expectativa de vida mais longa do que os cidadãos de países de baixa renda.

As mudanças do padrão de vida ao longo do tempo também são grandes. Nos Estados Unidos, as rendas cresceram historicamente cerca de 2% ao ano (após ajustes que ocorreram devido a alterações no custo de vida). A essa taxa, a renda média dobra a cada 35 anos. No último século, a renda média aumentou aproximadamente oito vezes.

O que explica essas grandes diferenças de padrão de vida entre países e ao longo do tempo? A resposta é surpreendentemente simples. Quase todas as variações de padrão de vida podem ser atribuídas a diferenças de **produtividade** entre países – ou seja, a quantidade de bens e serviços produzidos em uma hora de tra-

produtividade
a quantidade de bens e
serviços que um trabalhador
pode produzir por hora de
trabalho

balho. Em países onde os trabalhadores podem produzir uma grande quantidade de bens e serviços por unidade de tempo, a maioria das pessoas desfruta de padrões de vida elevados; em nações onde os trabalhadores são menos produtivos, a maioria das pessoas precisa enfrentar uma existência com maior escassez e, portanto, menos confortável. De forma semelhante, a taxa de crescimento da produtividade de um país determina a taxa de crescimento de sua renda média.

A relação fundamental entre produtividade e padrões de vida é simples, mas suas implicações são profundas. Se a produtividade é o determinante principal do padrão de vida, outras explicações devem ser de importância secundária. Por exemplo, poderia ser tentador creditar aos sindicatos de trabalhadores ou às leis de salário mínimo a elevação do padrão de vida dos trabalhadores norte-americanos durante o século passado. Mas a verdadeira heroína dos trabalhadores norte-americanos é sua produtividade crescente. Vejamos outro exemplo: alguns comentaristas afirmaram que a competição crescente vinda do Japão e de outros países explica o lento crescimento da renda nos Estados Unidos nas décadas de 1970 e 1980. Mas na verdade o vilão não era a competição internacional, e sim o menor crescimento da produtividade no país.

A relação entre produtividade e padrão de vida também traz implicações profundas para a política pública. Quando se pensa sobre como alguma política afetará os padrões de vida, a questão-chave é como ela afetará nossa capacidade de produzir bens e serviços. Para elevar os padrões de vida, os formuladores de políticas precisam elevar a produtividade garantindo que os trabalhadores tenham uma boa educação, disponham das ferramentas de que precisam para produzir bens e serviços e tenham acesso à melhor tecnologia disponível.

Princípio 9: Os Preços Sobem Quando o Governo Emite Moeda Demais

Na Alemanha, em janeiro de 1921, um jornal custava 30 centavos de marco. Menos de dois anos depois, em novembro de 1922, o mesmo jornal custava 70.000.000 marcos. Todos os outros preços da economia subiram na mesma medida. Esse episódio é um dos exemplos mais espetaculares de **inflação**, um aumento no nível geral de preços da economia.

inflação
um aumento do nível geral de
preços da economia



"Ora, talvez custasse 68 centavos quando você entrou na fila, mas agora custa 74 centavos!"

Embora os Estados Unidos nunca tenham conhecido uma inflação próxima da que houve na Alemanha na década de 1920, a inflação tem sido, por vezes, um problema econômico. Durante os anos 70, por exemplo, o nível geral de preços mais do que dobrou e o presidente Gerald Ford referiu-se à inflação como o “inimigo público número 1”. Por outro lado, na década de 1990, a inflação foi de cerca de 3% ao ano; a essa taxa, seria preciso mais de 20 anos para que os preços dobrassem. Como uma inflação elevada impõe diversos custos à sociedade, mantê-la em níveis baixos é um objetivo dos formuladores de políticas econômicas de todo o mundo.

O que causa a inflação? Em quase todos os casos de inflação elevada ou persistente, o culpado é o mesmo – um aumento na quantidade de moeda. Quando um governo emite grandes quantidades de moeda, o valor da moeda diminui. Na Alemanha no início da década de 1920, quando os preços estavam, em média, triplicando a cada mês, a quantidade de moeda também triplicava mensalmente. Embora menos dramática, a história econômica dos Estados Unidos aponta para uma conclusão semelhante: a inflação elevada da década de 1970 estava associada a um rápido crescimento da quantidade de moeda e a baixa inflação dos anos 90 estava associada a um lento crescimento da quantidade de moeda.

Princípio 10: A Sociedade Enfrenta um *Tradeoff* de Curto Prazo entre Inflação e Desemprego

Quando o governo aumenta a quantidade de moeda na economia, um dos resultados é inflação. Outro resultado, pelo menos no curto prazo, é um menor nível de desemprego. A curva que representa este *tradeoff* de curto prazo entre inflação e desemprego é chamada de **curva de Phillips**, em homenagem ao economista que examinou pela primeira vez essa relação.

A curva de Phillips continua a ser um tópico controverso entre os economistas, mas a maioria deles hoje admite a idéia de que a sociedade enfrenta um *tradeoff* de curto prazo entre inflação e desemprego. Isso significa simplesmente que em períodos de um ou dois anos muitas políticas econômicas empurram a inflação e o desemprego em direções opostas. Os formuladores de políticas enfrentam esse *tradeoff* independentemente de a inflação e o desemprego estarem em níveis elevados (como estavam no início da década de 1980), em níveis baixos (como no final da década de 1990) ou em algum ponto intermediário. A escolha entre inflação e desemprego é apenas temporária, mas pode durar muitos anos. A curva de Phillips é, portanto, crucial para o entendimento de muitos fenômenos na economia. Mais especificamente, é importante para o entendimento do **ciclo de negócios** – as flutuações irregulares e altamente imprevisíveis da atividade econômica, medidas pelo número de pessoas empregadas ou pela produção de bens e serviços.

Os formuladores de políticas podem explorar o *tradeoff* de curto prazo entre inflação e desemprego usando diversos instrumentos de política. Mudando o montante de gastos do governo, mudando o valor arrecadado de impostos e mudando o montante de emissões de moeda, os formuladores de políticas podem influenciar a combinação de inflação e desemprego que a economia apresenta. Uma vez que esses instrumentos de política monetária e fiscal são potencialmente tão poderosos, a maneira como os formuladores de políticas devem utilizá-los para controlar a economia e mesmo se devem ou não utilizá-los são objeto de constante debate.

Teste Rápido Liste e descreva resumidamente os três princípios que descrevem como a economia funciona.

curva de Phillips

uma curva que mostra o *tradeoff* entre inflação e desemprego, no curto prazo

ciclo de negócios
flutuações da atividade econômica, medidas pelo número de pessoas empregadas ou pela produção de bens e serviços



SAIBA MAIS SOBRE...

COMO LER ESTE LIVRO

A economia é divertida, mas também pode ser difícil de aprender. Meu objetivo ao escrever este texto é torná-lo o mais divertido e fácil possível. Mas você, estudante, também tem um papel a cumprir. A experiência prova que se você realmente se envolver ao estudar por este livro, obterá melhores resultados, tanto nos exames quanto nos anos que se seguirem. Aqui vão algumas dicas sobre como ler melhor este livro.

1. Resuma, não marque. Passar um marca-texto amarelo sobre estas páginas é uma atividade passiva demais para manter sua mente concentrada. Em vez disso, quando chegar ao fim de uma seção, resuma com suas próprias palavras o que acabou de aprender. Ao terminar o capítulo, compare seu resumo com o que consta do final do capítulo. Será que você entendeu os pontos principais?

2. Teste a si mesmo. No decorrer do livro, os Testes Rápidos proporcionam um *feedback* instantâneo para revelar se você aprendeu o

que deveria. Aproveite essas oportunidades. Escreva suas respostas nas margens do livro. Esses testes servem para avaliar sua compreensão dos fundamentos. Se não tiver certeza de que sua resposta esteja correta, você provavelmente precisará rever a seção.

3. Pratique, pratique e pratique. No final de cada capítulo, há Questões para Revisão, que testam seu entendimento, e Problemas e Aplicações, para você aplicar e ampliar o material. Seu professor talvez peça que você faça alguns desses exercícios em casa. Neste caso, faça-os; se ele não pedir, faça-os do mesmo jeito. Quanto mais você usar seus novos conhecimentos, mais sólidos eles se tornarão.

4. Estude em grupo. Depois de ler o livro e resolver os problemas sozinho, reúna-se com seus colegas para discutir o material. Vocês aprenderão uns com os outros – um exemplo dos ganhos do comércio.

5. Não se esqueça da vida real. Em meio a todos os números, gráficos e palavras novas e estranhas, é fácil perder de vista aquilo de que a economia trata. Os Estudos de Caso e os boxes de Notícias espalhados pelo livro servirão de lembrete. Não pule nenhum. Eles mostram como a teoria está ligada a coisas que acontecem em nossa vida. Se seus estudos forem bem-sucedidos, você nunca mais será capaz de ler um jornal sem pensar em oferta, demanda e no maravilhoso mundo da economia.

TABELA 1

Dez Princípios de Economia	Como as Pessoas Tomam Decisões	1: As pessoas enfrentam <i>tradeoffs</i>
		2: O custo de alguma coisa é aquilo de que você desiste para obtê-la
		3: As pessoas racionais pensam na margem
		4: As pessoas reagem a incentivos
	Como as Pessoas Interagem	5: O comércio pode ser bom para todos
		6: Os mercados são geralmente uma boa maneira de organizar a atividade econômica
		7: Às vezes os governos podem melhorar os resultados dos mercados
	Como Funciona a Economia	8: O padrão de vida de um país depende de sua capacidade de produzir bens e serviços
		9: Os preços sobem quando o governo emite moeda demais
		10: A sociedade enfrenta um <i>tradeoff</i> de curto prazo entre inflação e desemprego

CONCLUSÃO

Agora você já teve uma amostra do que trata a economia. Nos capítulos posteriores, desenvolveremos muitos assuntos específicos sobre as pessoas, os mercados e as economias. Dominá-los exigirá algum esforço, mas não será uma tarefa árdua. O campo da economia se baseia em algumas idéias fundamentais que podem ser aplicadas em muitas situações diferentes.



No decorrer do livro, faremos referência aos *Dez Princípios de Economia* que destacamos neste capítulo e resumimos na Tabela 1. Tenha os princípios em mente, pois até a mais sofisticada das análises econômicas é construída com os dez princípios aqui apresentados.

RESUMO

- As lições fundamentais sobre a tomada de decisões individual são que as pessoas enfrentam *tradeoffs* entre objetivos alternativos, que o custo de qualquer ação é medido em termos de oportunidades abandonadas, que as pessoas racionais tomam decisões comparando custos marginais e benefícios marginais e que as pessoas mudam seu comportamento em função dos incentivos com que se deparam.
- As lições fundamentais a respeito de interações entre pessoas são que o comércio pode ser mutuamente benéfico, que os mercados costumam ser uma boa maneira de coordenar o comércio entre as pessoas e que o governo pode potencialmente melhorar os resultados do mercado quando há falha de mercado ou quando o resultado do mercado não é equitativo.
- As lições fundamentais sobre a economia como um todo são que a produtividade é a fonte fundamental dos padrões de vida, que o crescimento da moeda é a causa fundamental da inflação e que a sociedade enfrenta um *tradeoff* de curto prazo entre inflação e desemprego.

CONCEITOS-CHAVE

escassez, p. 4
economia, p. 4
eficiência, p. 5
equidade, p. 5
custo de oportunidade, p. 6

variações marginais, p. 6
economia de mercado, p. 10
falha de mercado, p. 11
externalidade, p. 11
poder de mercado, p. 11

produtividade, p. 12
inflação, p. 13
curva de Phillips, p. 14
ciclo de negócios, p. 14

QUESTÕES PARA REVISÃO

1. Dê três exemplos de *tradeoffs* importantes com que você se depara na vida.
2. Qual o custo de oportunidade de assistir a um filme no cinema?
3. A água é necessária para a vida. O benefício marginal de um copo d'água é grande ou pequeno?
4. Por que os formuladores de políticas devem pensar sobre os incentivos?
5. Por que o comércio entre países não é como um jogo, em que alguns vencem e outros perdem?
6. O que a "mão invisível" do mercado faz?
7. Explique as duas principais causas de falhas de mercado e dê um exemplo de cada.
8. Por que a produtividade é importante?
9. O que é inflação e quais são suas causas?
10. Como a inflação e o desemprego estão relacionados no curto prazo?

PROBLEMAS E APLICAÇÕES

1. Descreva alguns dos tradeoffs com que se deparam:
 - a. uma família decidindo se compra um carro novo
 - b. um membro do Congresso decidindo o quanto gastar com os parques nacionais
 - c. o presidente de uma empresa decidindo se abre uma nova fábrica
 - d. um professor decidindo o quanto deve preparar-se para uma aula
2. Você está tentando decidir se tira férias ou não. A maioria dos custos (passagem aérea, hotel, rendimentos que deixam de ser ganhos) se mede em dólares, mas os benefícios são psicológicos. Como se pode comparar os benefícios com os custos?
3. Você pretendia passar o sábado trabalhando em seu emprego de meio período, mas um amigo o convida para esquiar. Qual é o verdadeiro custo de ir esquiar? Agora suponha que você pretendesse, em vez de trabalhar, passar o dia estudando na biblioteca. Neste caso, qual o custo de ir esquiar? Explique.
4. Você ganhou US\$ 100 em um bolão e pode escolher entre gastar o dinheiro agora ou guardar por um ano, depositando numa conta de poupança que paga juros de 5%. Qual o custo de oportunidade de gastar os US\$ 100 agora?
5. A empresa que você administra investiu US\$ 5 milhões no desenvolvimento de um novo produto, mas esse desenvolvimento ainda não foi concluído. Numa recente reunião, seu pessoal de vendas relatou que a introdução de produtos concorrentes reduziu o volume previsto de vendas de seu novo produto para US\$ 3 milhões. Se o custo de completar o desenvolvimento e fazer o produto fosse US\$ 1 milhão, valeria a pena gastar esse dinheiro? Qual o valor máximo que você deveria pagar para concluir o desenvolvimento?
6. Três gerentes da Poção Mágica S.A. estão discutindo um possível aumento de produção. Cada um sugere uma maneira de tomar a decisão:

HARRY: Nós devemos verificar se a produtividade de nossa empresa – litros de poção por trabalhador – aumentaria ou diminuiria.

RON: Nós devemos verificar se nosso custo médio – custo por trabalhador – aumentaria ou diminuiria.

HERMIONE: Devemos verificar se a receita adicional da venda da poção adicional vai ser maior ou menor do que os custos adicionais.

Quem, na sua opinião, está certo? Por quê?

7. O Sistema de Seguro Social proporciona renda a pessoas com mais de 65 anos de idade. Se um beneficiário do Seguro Social decidir trabalhar para obter alguma renda extra, o valor dos benefícios que recebe do Seguro Social deverá diminuir.
 - a. Como essa decisão do Seguro Social afeta a decisão de poupar das pessoas enquanto ainda não tiverem completado 65 anos?
 - b. Como a redução dos benefícios associada a maiores rendimentos afeta a disposição de as pessoas trabalharem depois dos 65 anos?
8. Um recente projeto de lei reformando os programas antipobreza do governo norte-americano limitou para muitos dos beneficiários dos programas de assistência social o período de recebimento a dois anos.
 - a. Como isso afeta os incentivos ao trabalho?
 - b. Como isso poderia representar um *tradeoff* entre equidade e eficiência?
9. Seu colega de quarto cozinha melhor do que você, mas você é mais rápido na faxina. Se seu colega sempre cozinhasse e você sempre fizesse a limpeza, essas tarefas levariam mais ou menos tempo do que se fossem divididas por igual entre vocês? Dê um exemplo semelhante de como a especialização e o comércio podem beneficiar dois países.
10. Suponhamos que os Estados Unidos adotem o planejamento central em sua economia e que você se torne o planejador chefe. Entre milhões de decisões que precisa tomar para o próximo ano estão quantos CDs produzir, que artistas vão gravar e quem deve receber os discos.
 - a. Para tomar essas decisões de forma inteligente, de que informações sobre a indústria de CDs você precisaria? E sobre cada cidadão do país?

- b. Como suas decisões sobre CDs afetariam algumas de suas outras decisões, como o número de CD players ou fitas cassete a produzir? Como algumas de suas outras decisões sobre a economia poderiam mudar sua opinião sobre os CDs?
11. Explique se cada uma das seguintes atividades do governo é motivada por uma preocupação com a equidade ou por uma preocupação com a eficiência. Quando a preocupação for com a eficiência, discuta o tipo de falha de mercado em questão.
- regulamentar os preços da TV a cabo
 - oferecer a uma parcela da população pobre tickets que podem ser usados para comprar comida
 - proibir que se fume em lugares públicos
 - dividir a Standard Oil (que chegou a deter 90% das refinarias de petróleo dos Estados Unidos) em diversas empresas menores
 - aumentar as alíquotas de imposto de renda das pessoas com alta renda
 - instituir leis punindo quem dirigir embriagado
12. Discuta cada uma das afirmativas a seguir do ponto de vista de equidade e de eficiência.
- “É preciso garantir a todos os membros da sociedade o melhor atendimento médico possível.”
 - “Os trabalhadores que são demitidos deveriam estar qualificados a receber os benefícios do seguro-desemprego até que encontrassem trabalho.”
13. De que maneiras o seu padrão de vida é diferente do de seus pais ou avós quando tinham sua idade? O que causou essas mudanças?
14. Suponhamos que os norte-americanos decidam poupar uma parte maior da sua renda. Se os bancos emprestarem essa poupança extra para as empresas, que usam esses fundos para construir novas fábricas, como esse aumento de poupança poderia levar a um crescimento rápido da produtividade? Quem, na sua opinião, se beneficiará da maior produtividade? A sociedade está obtendo um “almoço grátis”?
15. Imagine que você é um formulador de políticas tentando decidir se deve ou não reduzir a inflação. Para tomar uma decisão inteligente, o que você precisaria saber sobre inflação, desemprego e tradeoff entre eles?
16. Procure em um jornal ou no site <http://www.economist.com> três notícias recentes sobre a economia. Para cada notícia, identifique um (ou mais) dos *Dez Princípios de Economia* discutidos neste capítulo que seja relevante e explique por que ele é relevante. Além disso, leia o sumário deste livro e identifique, para cada notícia, um capítulo que poderia esclarecer o fato noticiado.