

CAPÍTULO 15

A ESCOLA NEOCLÁSSICA – ALFRED MARSHALL

O pensamento microeconômico dos marginalistas, discutido nos três capítulos anteriores, foi gradualmente transformado no que chamamos hoje de economia neoclássica. Como *neo* significa “novo”, *neoclássico* implica uma nova forma de classicismo. Os economistas neoclássicos eram “marginalistas”, no sentido de que enfatizavam a tomada de decisões e a determinação dos preços na margem. No entanto, podemos perceber três diferenças entre os primeiros marginalistas e os últimos economistas neoclássicos. Primeiro, o pensamento neoclássico salientava a oferta e a demanda para determinar os preços de bens, serviços e recursos no mercado, enquanto os primeiros marginalistas tendiam a reforçar somente a demanda. Segundo, muitos dos economistas neoclássicos — por exemplo, Wicksell e Fisher — demonstraram maior interesse no papel da moeda na economia do que os antigos marginalistas. Finalmente, os economistas neoclássicos expandiram a análise marginal para as estruturas do mercado além da livre-concorrência, do monopólio e do duopólio.

A primeira dessas diferenças é evidente nas obras de Alfred Marshall (1842–1924), a maior figura da escola neoclássica e o assunto deste capítulo. As duas últimas diferenças serão tratadas nos capítulos 16 e 17.

273

274

HISTÓRIA DO PENSAMENTO ECONÔMICO

A VIDA E O MÉTODO DE MARSHALL

Marshall era filho de um caixa do Banco da Inglaterra. Seu pai era um cavalheiro tirânico, autor de um tratado chamado *Man's rights and woman's duties*. Ele sobrecarregava Alfred em seus estudos, o fez prometer que nunca jogaria xadrez, pois isso era uma perda de tempo, e tentou banir a matemática da vida do garoto, pois era irrelevante para o clero, que o pai escolhera para carreira do filho. O jovem Marshall, no entanto, recusou uma bolsa de estudos em Oxford, que o levaria à Igreja, rejeitou o clero e o estudo de “línguas mortas”. Em vez disso, estudou em Cambridge, onde se dedicou à matemática, à física e, posteriormente, à economia. Ele foi ajudado por um tio abastado, porque seu pai simplesmente era muito pobre para pagar por seus estudos quando Alfred abandonou a bolsa de estudos em Oxford¹.

Marshall era hipocondríaco em relação à sua saúde e hipercrítico em relação aos seus escritos. Ele jogou no lixo muito daquilo que escreveu e, na realidade, muitas das suas principais idéias foram desenvolvidas uma década antes de serem publicadas em 1890 em seu *Principles of economics*. Em sucessivas edições desse trabalho, ele introduziu tantas qualificações, exceções e hesitações ao seu sistema que prejudicou a clareza e os princípios em que muitos confiavam. Marshall criticava Jevons por correr à imprensa antes de estar pronto. Marshall manteve parte de seu livro *Industry and trade* (1919) em provas impressas por 15 anos antes da publicação. Como ele demorou para publicar seu trabalho, suas idéias pareciam comuns na época em que foram publicadas. De qualquer forma, ele foi o teórico econômico mais influente de sua época e, sem dúvida alguma, o maior de sua geração. Já no ano de 1888, dizia-se que seus primeiros alunos ocupavam metade dos cargos econômicos do Reino Unido.

Marshall popularizou o método diagramático moderno para a economia — para o desespero dos estudantes iniciantes — que ajudou a elucidar certos princípios fundamentais. Embora fosse um matemático experiente que generosamente colocou a matemática nos rodapés e nos apêndices, era cético em relação ao valor geral da matemática na análise econômica. Em 1906, ele escreveu:

Nos últimos anos, tive um sentimento cada vez maior em relação ao meu trabalho de que um bom teorema matemático que trata de hipóteses econômicas dificilmente se transformaria em uma boa economia: e fui muito além das regras — (1) Use a matemática como um idioma taquigráfico, em vez de um mecanismo de investigação. (2) Guarde-os até que você termine. (3) Traduza para o inglês. (4) Depois, ilustre com exemplos que sejam importantes para a vida real. (5) Queime a matemática. (6) Se você não conseguir o item (4), queime o (3). Este último eu fiz com frequência².

Marshall foi o grande sintetizador, procurando combinar o melhor da economia clássica com o pensamento marginalista, produzindo, assim, a economia neoclássica. Muitos de seus rodapés e apêndices ofereciam dicas sobre idéias que ele conhecia, mas que outros executaram com mais informações.

1. De acordo com Ronald Coase, “o pai de Marshall estava convencido de que estava absolutamente correto em relação a seus pontos de vista, mostrava pouco interesse pelos sentimentos e desejos dos outros e achava certo controlar as ações daqueles que estavam sob seu poder por meio de uma ‘disciplina extremamente rígida’. Ele era, como Alfred Marshall dizia, ‘um mau educador’”. Ronald H. Coase. Alfred Marshall's mother and father. *History of Political Economy*, n. 16, p. 519-527, inverno de 1984.

2. Alfred Marshall. *Memorials of Alfred Marshall*. Editado por A. C. Pigou. Londres: Macmillan, 1925, p. 427.

Marshall definia sua matéria da seguinte maneira:

A economia política ou economia é um estudo da humanidade na atividade comum da vida; ela examina a parte da ação individual e social que está mais intimamente ligada aos resultados e ao uso dos requisitos materiais do bem-estar³.

Os economistas, afirmava Marshall, assim como outros cientistas, coletam, organizam, interpretam e inferem fatos. Eles buscam o conhecimento da interdependência do fenômeno econômico, das relações de causa e efeito. Cada causa tende a produzir um resultado definido se nada acontece para impedi-lo. A economia não é um corpo de verdade concreta, mas é como um mecanismo para se descobrir a verdade concreta.

Procuramos desvendar as leis da economia. Qualquer lei é uma proposição genérica ou uma declaração de tendências, mais ou menos certas, mais ou menos definidas. As leis sociais são declarações de tendências sociais. As leis econômicas, ou declarações de tendências econômicas, são aquelas leis sociais relacionadas à conduta humana em que a força dos principais motivos pode ser medida por uma avaliação financeira. A economia é menos exata que as ciências naturais, mas o progresso é obtido por meio de muita precisão.

As implicações da abordagem e das definições de Marshall são interessantes. As leis econômicas não são leis naturais necessariamente benéficas. Embora seja desejável, não é imperativo que elas sejam trabalhadas sem alguma mão dominadora. As relações entre oferta, demanda e preço tendem a produzir certos resultados quando podem trabalhar sozinhas, mas a sociedade pode influenciar no resultado, se desejar. Como um exemplo, a sociedade pode aumentar o total de educação superior utilizado pela população em geral reduzindo o preço (oferecendo universidades públicas, auxílios para universidades particulares). O pensamento de Marshall criou espaço para uma reforma cautelosa, isto é, para um modesto abandono ao *laissez-faire*.

Marshall tinha pouco a dizer sobre o ciclo econômico, em parte devido à sua metodologia microeconômica. Ele e outros que desenvolveram teorias sobre o comportamento dos indivíduos e a conduta de pequenas empresas representativas acharam fácil ignorar as flutuações. Foi deixada para economistas agregados posteriores a tarefa de lidar com tais problemas.

UTILIDADE E DEMANDA

Utilidade marginal

De acordo com Marshall, a demanda baseia-se na lei de utilidade marginal decrescente. “A utilidade marginal de algo para uma pessoa diminui a cada aumento no total daquilo que ela já utiliza desse item.” Marshall introduziu duas qualificações importantes nesse ponto. Primeiro, ele indicou que se preocupava com um momento no tempo, que um intervalo de tempo é muito curto para se considerar qualquer mudança no caráter e nos gostos de uma pessoa em particular. Com o passar do tempo, os gostos de uma pessoa podem mudar, de modo que, por exemplo, quanto mais ela ouvir boas músicas, mais decididas vão se tornar suas preferências. Essa não é uma exceção à lei de utilidade marginal decrescente, pois essas mudanças abrangentes nos gostos são excluídas da análise; em um curto espaço de tempo, mudanças dinâmicas como essas são imperceptíveis.

3. A. Marshall. *Principles of economics*. 8. ed. Londres: Macmillan, 1920. p. 1. (Publicado originalmente em 1890).

A segunda qualificação de Marshall sobre a lei de utilidade marginal decrescente refere-se a bens de consumo que são *indivisíveis*.

Uma pequena quantidade de uma mercadoria pode ser insuficiente para atender a uma certa necessidade especial e, portanto, haverá um aumento mais que proporcional do prazer quando o consumidor obtiver o suficiente dessa mercadoria que lhe permita atingir o fim desejado.

Marshall citou o caso da colocação de papel de parede em um cômodo. Se são necessárias 12 peças de papel para cobrir as paredes, a obtenção de 12 peças proporcionará muito mais prazer do que obter apenas dez peças e, assim, não conseguir terminar o trabalho. Ou, em termos modernos, obter o quarto pneu de um automóvel gera mais prazer do que obter os outros três juntos.

A abordagem da utilidade do sistema de Marshall lida com prazeres e esforços, desejos, aspirações e incentivos para se tomar uma atitude. Como podemos medir a utilidade de tais bens intangíveis? Marshall audaciosamente afirmava: “com dinheiro”. Os primeiros marginalistas afirmavam que a força das preferências de uma pessoa determina o total de dinheiro que ela está disposta a gastar para adquirir um produto ou o total de trabalho que está disposta a sacrificar para atingir um determinado objetivo. No entanto, Marshall inverteu a relação para medir as preferências de acordo com a escala financeira de pagamentos. Os primeiros marginalistas diriam que, se os sapatos são duas vezes mais úteis a você do que um chapéu, você se dispõe a pagar o dobro pelos sapatos — por exemplo, \$ 40 *versus* \$ 20. Marshall diria que, como você está disposto a pagar o dobro pelos sapatos em relação ao preço do chapéu, podemos concluir que os sapatos produzem duas vezes mais utilidade para você. A medida exata em dinheiro das preferências ou motivos na vida dos negócios torna a economia a mais exata das ciências sociais. Esse dispositivo de medição da economia, aproximado e imperfeito como é, é o melhor dispositivo que temos para calcular os motivos psicológicos das pessoas, da forma expressa no mercado.

Não podemos comparar diretamente o total de prazer que duas pessoas sentem ao comer um hambúrguer. Nem podemos comparar o nível de prazer que uma pessoa sente ao comer um hambúrguer em dois horários diferentes. Mas, se encontrarmos uma pessoa que está em dúvida entre gastar uma certa quantia de dinheiro em um hambúrguer, um refrigerante ou um doce ou utilizar um ônibus em vez de caminhar, poderemos dizer que ela espera o mesmo prazer igual dessas situações. O dinheiro, dizia Marshall, mede a utilidade na margem — o ponto em que as decisões são tomadas.

Se desejarmos comparar a satisfação física, não devemos fazê-lo de forma direta, mas sim indireta, por meio das motivações que eles produzem para a ação. Se os desejos de realizar um dos prazeres induzem as pessoas que se encontram em circunstâncias similares a fazer uma hora extra ou induzem os homens do mesmo estilo de vida e com os mesmos meios a pagar um xelim por ele, podemos dizer que esses prazeres são iguais em seus propósitos, porque os desejos em relação a eles são motivações igualmente fortes para as pessoas em condições semelhantes⁴.

4. Marshall. *Principles*. op. cit., n. 15-16.

Duas pessoas com rendimentos iguais não terão, necessariamente, os mesmos benefícios de seu uso. Pegue um dólar de cada uma delas e as intensidades da satisfação talvez não sejam as mesmas. Mas quando muitas pessoas estão envolvidas, a idiosincrasia de indivíduos tende a contrabalançar uma a outra. Assim, podemos dizer que a quantia de dinheiro que as pessoas de rendimentos iguais dão para obter um benefício ou para evitar um dano é uma medida da extensão do benefício ou dano marginal.

Um aumento no dinheiro, como uma unidade adicional de bens, possui uma utilidade marginal maior para uma pessoa pobre do que para uma pessoa rica, porque o pobre tem menos dinheiro inicialmente. Como, então, podemos fazer generalizações sobre o progresso, a felicidade e os efeitos da taxaço, se a riqueza e os rendimentos possuem essas diferenças tão grandes em relação à utilidade marginal? Aqui, novamente, a resposta se encontra em grandes números. Se tomarmos as seções cruzadas inteiras de grupos de renda da sociedade, o dinheiro se torna uma unidade de medida aceitável da utilidade. Além disso:

Definitivamente, o grande número dos eventos com os quais a economia lida afeta em proporções quase iguais todas as diferentes classes da sociedade. Assim, se as medidas em dinheiro da felicidade causada por dois eventos são iguais, é razoável considerar o total de felicidade de nos dois casos como equivalente. E, além disso, como provavelmente o dinheiro deverá se voltar para os usos mais importantes da vida em proporções quase iguais, por qualquer um dos dois grandes grupos de pessoas, considerados sem inclinação para qualquer uma das duas partes do mundo ocidental, existe até mesmo uma probabilidade *prima facie* de que os acréscimos equivalentes dos recursos materiais farão adições aproximadamente iguais à plenitude de vida e ao verdadeiro desenvolvimento da raça humana⁵.

Vamos medir a força das preferências ou motivos pelo dinheiro, dizia Marshall. Vamos apurar quanto dinheiro um determinado grupo está disposto a pagar como uma medida da utilidade de algo que ele deseja. Ou, como outra opção, podemos determinar a desutilidade de algo, especificando a quantia de dinheiro que deve ser oferecida para induzir um grupo a dispor de um certo esforço ou a abrir mão de algo que não deseja.

Escolha racional do consumidor

Até agora, estabelecemos que Marshall concordava com as noções de utilidade e utilidade marginal decrescente. Sua análise de demanda também utilizou a idéia de escolha racional do consumidor. Em uma economia monetária, dizia Marshall, cada linha de despesa será levada ao ponto em que a utilidade marginal do valor de um bem em xelim (ou dólar) será a mesma em qualquer direção de gasto. Cada pessoa conseguirá esse resultado “observando constantemente para ver se há algo em que está gastando muito que ela ganharia tirando um pouco dessa linha de gasto e colocando em alguma outra linha”. Assim, por exemplo, o consumidor que precisa decidir entre comprar roupas novas ou usar o dinheiro para umas férias está medindo as utilidades marginais de dois tipos diferentes de gastos. Lembre-se de que Gossen (sua segunda lei), Jevons e Menger descreveram anteriormente esse processo de escolha racional. Diferentemente desses teóricos, Marshall ligou, com êxito, essa regra equimarginal diretamente à lei contemporânea da demanda.

5. Marshall, *Principles*, op. cit., p. 20.

Lei da demanda

A lei da demanda de Marshall é resultante de suas noções de utilidade marginal decrescente e da escolha racional do consumidor. Imagine que as despesas de um consumidor estejam equilibradas de tal modo que o último dólar em cada um de diversos produtos gera utilidade marginal idêntica. Isto é, imagine que $MU_x/P_x = MU_y/P_y \dots = MU_n/P_n$. De que forma esse consumidor vai reagir se o preço do produto X cair enquanto os preços de outros bens permanecerem constantes? Marshall concluiu que o consumidor racional compraria mais do produto X . Por que isso? A resposta é que, após a queda do preço de X , a razão MU_x/P_x excederia as razões MU/P de outros bens. Para recuperar o equilíbrio das despesas, o consumidor substituirá mais de X por menos de Y, Z e assim por diante. Quando essa substituição ocorre, a utilidade marginal de X cai e a utilidade marginal de outros bens aumenta. Em algum ponto, a utilidade marginal de X , agora mais baixa em relação ao preço mais baixo de X , produzirá uma razão igual a MU_y/P_y e MU_z/P_z . Assim, o equilíbrio será recuperado. Portanto, nas palavras de Marshall: “A quantidade demandada aumenta com a queda no preço e diminui com o aumento no preço”. Essa é a conhecida lei da demanda decrescente.

Marshall ilustrou a lei da demanda com uma tabela e uma curva da demanda. Ele desenhava essa curva da demanda assumindo que o período de tempo é suficientemente curto para justificar uma suposição *ceteris paribus*. Já observamos que ele considerava os gostos ou as preferências constantes. Outras variáveis que ele considerava constantes eram a riqueza da pessoa, o poder de compra do dinheiro e o preço de mercadorias substituíveis. Hoje, essas “outras coisas iguais” constituem o que chamamos de determinantes da demanda. A longo prazo, esses determinantes podem mudar e, quando isso acontece, toda a curva da demanda se move para a esquerda ou para a direita. Assim, Marshall tinha uma nítida concepção das diferenças entre as alterações na quantidade demandada (medida no eixo horizontal) e as alterações na demanda (mudanças em toda a curva).

Ao formular sua teoria da demanda, Marshall optou por ignorar a inconsistência que ele introduzira, assumindo que o poder de compra do dinheiro é constante. Quando o preço de um produto como X cai, dois efeitos ocorrem aumentando a quantidade comprada. Marshall enfatizava o *efeito de substituição* (ou o efeito de preço relativo). Mas quando o preço de X cai, ocorre também um *efeito da renda*, isto é, o consumidor experimenta um ganho no poder de compra. Parte desse aumento na renda real provavelmente é gasta em X , contribuindo, assim, para o aumento da quantidade demandada de X . A clara distinção entre esses dois efeitos só ocorreu mais tarde na história do pensamento econômico.

Excedente do consumidor

Diferentemente dos austríacos, Marshall defendia que a utilidade total de um bem é a soma das utilidades marginais sucessivas de cada unidade adicionada. Portanto, o preço que uma pessoa paga por um bem nunca excede, e raramente iguala, o preço que ela estaria disposta a pagar em vez de sair sem o objeto desejado. Somente na margem, o preço corresponderá ao que uma pessoa está disposta a pagar. Assim, a satisfação total que uma pessoa tem ao comprar sucessivas unidades de um bem excede o sacrifício exigido para pagar o bem. Lembre-se de que Dupuit

to, tem o crédito de dar nome ao conceito de “excedente do consumidor” e de explorá-lo sistematicamente.

Marshall utilizou os dados de preço e de quantidade mostrados na Tabela 15-1 para ilustrar o excedente do consumidor. Observe, na tabela, que a pessoa a quem esses dados se aplicam compraria uma libra de chá, anualmente, se o preço fosse 20 xelins. A 14 xelins, ela compraria duas libras, a 10 xelins, três libras e assim por diante. Imagine, dizia Marshall, que o

Tabela 15-1

Idéia de Marshall acerca do Excedente do Consumidor

PREÇO POR LIBRA (XELINS)	QUANTIDADE PROCURADA (LIBRAS)
20	1
14	2
10	3
6	4
4	5
3	6
2	7

Ao preço de 2S: Utilidade Total = 59S. Gastos totais = 14S. Excedente de consumo = 45S.

preço de mercado fosse, na verdade, 2 xelins. Esse consumidor compraria 7 libras de chá por ano, pagaria 2 xelins a cada libra e gastaria 14 xelins. Entretanto, observe que a primeira libra proporciona um valor de utilidade de 20 xelins, a segunda, um valor de utilidade de 14 xelins, e assim por diante. O ganho total em utilidade dessa pessoa com a compra de 7 libras de chá é, portanto, de 59 xelins ($20 + 14 + 10 + 6 + 4 + 3 + 2$). Como seu gasto é de apenas 14 xelins, ela recebe um excedente de consumidor de 45 xelins ($59 - 14$). Analisando sob um aspecto um pouco diferente, o excedente do consumidor na primeira libra de chá é de 18 xelins ($20 - 2$), na segunda, 12 xelins ($14 - 2$), e assim por diante, para um total acumulado de 45 xelins. Como podemos observar na Figura 15-1, o excedente do consumidor é, portanto, a área abaixo da curva da demanda e acima do preço do mercado. O excedente do consumidor aumenta significativamente em um ambiente social produtivo em que o preço dos bens cai à medida que eles são produzidos de maneira mais eficiente. Quando um indivíduo atinge o equilíbrio a um ponto mais inferior na curva da demanda (porque comprará mais bens quando eles ficarem mais baratos), o excedente desse consumidor cresce. Voltando ao “paradoxo do valor” discutido em detalhes pelos austríacos, Marshall diria que uma grande colheita de milho é mais útil que uma pequena. Se as pessoas pagam menos pela grande colheita, o excedente do consumidor em relação à utilidade é maior. Nesse aspecto, Marshall concordaria com Jevons e discordaria de Menger.

Marshall selecionou propositalmente o chá como ilustração para evitar um problema mencionado anteriormente. Como a quantia que uma pessoa gasta em chá, em relação às suas despesas totais, é pequena, uma queda no preço do chá torna a renda real do consumidor ou o poder de compra relativamente constante. Mas isso não ocorre para todos os bens em todas as

situações. Imagine, em um exemplo moderno, que uma pessoa more em uma área que tenha inverno muito rigoroso e que aqueça sua casa com gás natural. Além disso, imagine que os dados da Tabela 15-1 representem a previsão de demanda para o gás natural em vez do chá. Finalmente, assumamos que o preço unitário do gás natural caia drasticamente, digamos, de 20 para 2 xelins. Como esse consumidor gasta uma grande parte do seu orçamento em gás natural, essa queda no preço aumenta sua renda real (poder de compra da renda monetária). Mas, quando sua renda real aumenta, sua utilidade marginal cai. Assim, nem todas as unidades de dinheiro utilizadas para medir o excedente do consumidor possuem o mesmo valor de utilidade. Mais especificamente, a utilidade marginal de xelins é diferente quando esse consumidor está comprando uma unidade de gás natural a 20 xelins e sete unidades a 2 xelins. Portanto, não podemos concluir, nesse caso, que o excedente da utilidade para esse consumidor seja equivalente ao total de 45 xelins. Marshall tinha consciência desse problema e, além de escolher um exemplo para minimizá-lo, assumiu explicitamente que a utilidade marginal da renda era constante. Essa afirmação, no entanto, conflitava com suas afirmações anteriores em *Principles* de que a utilidade marginal do dinheiro é menor para aquelas pessoas que têm muita renda do que para aquelas que têm menos.

Um segundo problema associado à medição do excedente do consumidor torna-se evidente quando se trata dos planos e das curvas da demanda de mercado em oposição à demanda individual. As curvas da demanda de mercado são, em geral, conjunto de milhares ou até mesmo milhões de curvas individuais. A medição do excedente do consumidor exige a inclusão de utilidades interpessoais de utilidade. Muitos economistas concordam que a diversidade de preferências individuais e de níveis de renda torna essas comparações e adições impossíveis. De qualquer forma, a noção de excedente do consumidor de Marshall tem provado ser uma ferramenta valiosa para analisar vários fenômenos econômicos como, por exemplo, o “peso morto” ou a perda de eficiência dos impostos, do monopólio e das tarifas.

Elasticidade da demanda

Marshall foi bem superior a seus antecessores ao tratar da elasticidade da demanda, analisando o assunto verbal, matemática e diagramaticamente. A única lei universal que pertence ao desejo de uma pessoa em relação a uma mercadoria, dizia Marshall, é que, com outras coisas sendo iguais, ele diminui a cada aumento em seu fornecimento dessa mercadoria. Segue-se, portanto, que, quanto menor o preço, mais o consumidor irá comprar. Isso ocorre porque a curva da demanda apresenta uma inclinação à direita. A elasticidade da demanda nos diz se a diminuição do desejo é lenta ou rápida conforme a quantidade aumenta. Ela relaciona a queda da porcentagem no preço ao aumento da porcentagem da quantidade demandada, que, obviamente, baseia-se na utilidade marginal decrescente do bem. O coeficiente numérico da elasticidade da demanda (E_d) é a alteração da porcentagem na quantidade dividida pela alteração da porcentagem no preço. A demanda é *elástica* quando a alteração da porcentagem na quantidade excede a alteração da porcentagem no preço; a demanda é *inelástica* quando a alteração da porcentagem na quantidade é menor que a alteração da porcentagem no preço, e a demanda é *elástica unitária* quando as alterações de porcentagem são iguais. Em valores absolutos, se $E_d > 1$, a demanda é elástica; se $E_d < 1$, a demanda é inelástica; e se $E_d = 1$, a demanda é elástica unitária.

Marshall também discutiu o que hoje podemos chamar de determinantes da elasticidade da demanda. A elasticidade da demanda do mercado tende a ser maior quando um bem tem um preço alto em relação ao tamanho da renda dos compradores. Marshall dizia que um preço baixo resulta em mais compradores com capacidade de adquirir o produto. Por outro lado, quando o preço de um produto é baixo em relação à renda das pessoas, uma alteração na porcentagem no preço semelhante não resultará em um grande aumento nas compras. A grande quantidade de compradores já está no mercado. Marshall também observou que a demanda por um produto em particular tenderá a ser mais elástica à medida que puder servir mais como um substituto para outros bens. Em termos de um exemplo contemporâneo, uma diminuição no preço do frango provavelmente produzirá um aumento percentual maior nas compras do que a queda da porcentagem no preço, porque os consumidores podem facilmente substituir o frango por outros itens, como, por exemplo, carne bovina ou suína, cujos preços permanecem inalterados.

O princípio da elasticidade da demanda é útil para se entender uma grande parte dos problemas e das políticas. Os governos, por exemplo, tributam as mercadorias para as quais há demandas inelásticas (cigarros, álcool) em vez de taxar os produtos com demandas elásticas (frango), uma vez que a receita é maior. Os preços nos monopólios são, provavelmente, definidos em níveis mais altos quando a demanda é geralmente menos elástica (antibióticos) do que quando a demanda é altamente elástica. As restrições da produção agrícola resultam em uma receita bruta maior para os fazendeiros se a demanda do produto for inelástica (trigo) e menor se a demanda for elástica (morangos).

OFERTA

Segundo Marshall, a oferta é controlada pelo custo da produção. Marshall concebeu a ideia da oferta não como uma quantidade simples, mas como uma curva, como mostrada na Figura 15-1, mais adiante neste capítulo. A oferta é uma série inteira de quantidades que apareceria em toda a série de preços.

Para fins de esclarecimento, Marshall dividiu o tempo em três períodos: (1) o presente imediato, (2) o curto prazo e (3) o longo prazo.

Presente imediato

Os preços do mercado referem-se ao *presente*, sem tempo permitido para a adaptação da quantidade fornecida às alterações na demanda. O período de mercado correspondente, que pode ter a duração de um dia, é definido como o período durante o qual a quantidade fornecida não pode crescer como resposta a um repentino aumento da demanda. Nem a quantidade fornecida pode ser diminuída imediatamente em resposta a uma queda na demanda, pois leva um tempo para a produção ser restringida e os estoques, reduzidos. Se os sapatos tivessem uma boa saída em uma cidade, as mensagens para aumento de produção e a remessa das mercadorias seriam enviadas aos distribuidores e aos fabricantes. No entanto, os sapatos não chegariam às lojas de varejo até que tivessem transcorrido talvez um ou dois dias.

Se um bem é perecível e se assumirmos que o vendedor está tentando maximizar os lucros ou minimizar as perdas, a curva da oferta do mercado é perfeitamente inelástica — uma linha vertical reta. A empresa pode preferir vender seus peixes frescos a um pequeno valor do que

deixá-los estragar. Se um bem não é perecível, os vendedores possuem preços de reserva, abaixo dos quais não venderão. Alguns vendedores, no entanto, venderão a preços bem abaixo do custo de produção, talvez porque tenham contas urgentes a pagar. A curva da oferta do mercado, portanto, inclina-se para cima e para a direita até incluir a quantidade total do mercado. Então, ela se torna vertical porque, independentemente do tamanho do mercado, por definição, nenhuma grande quantidade pode ser fornecida durante o período de mercado.

Curto prazo

Para analisar o período que chamou de curto prazo, Marshall dividiu os custos em dois tipos, aos quais denominou *custos suplementares* e *custos principais*. Os custos suplementares são conhecidos hoje como *custos fixos*; os custos principais, como *custos variáveis*. Os custos fixos ou custos gerais, como salários dos altos executivos e depreciação da fábrica, são constantes; não podem ser alterados a curto prazo. De fato, o curto prazo é definido como o período durante o qual os insumos variáveis podem ser aumentados ou diminuídos, mas os custos fixos da fábrica não podem ser alterados.

Os custos variáveis — os custos principais de Marshall — incluem aqueles relacionados ao trabalho e à matéria-prima, que mudam a curto prazo, de acordo com os níveis variáveis da produção. No curto prazo, todos os custos variáveis devem ser cobertos, mas alguns dos custos fixos não precisam. Por exemplo, uma estrada de ferro continuará a operar a curto prazo, mesmo se parte dos investimentos fixos nunca for retornada à receita. Contanto que haja equipamentos e linhas fixas, ela deve continuar a pagar seus custos fixos. Se esses custos excederem as perdas decorrentes da operação, a estrada de ferro continuará em operação. A curto prazo, a curva da oferta da empresa baseia-se em custos variáveis.

A curva da oferta de curto prazo inclina-se para cima e para a direita — quanto mais alto for o preço do produto, maior será a quantidade demandada. Os economistas modernos vêem a curva da oferta a curto prazo como uma curva de custo marginal. Volte ao “Passado como Preâmbulo” 14-1 e veja que esses custos aumentam devido aos rendimentos decrescentes para os insumos variáveis. Portanto, os preços mais altos do mercado permitem que as empresas expandam sua produção de forma lucrativa. A explicação de Marshall era menos satisfatória. Ele dizia que, embora o custo da produção seja medido em termos de dinheiro, atrás desses custos financeiros estão dois sacrifícios psicológicos — o aborrecimento de trabalhar e o sacrifício de adiar um consumo pela poupança. Para esse último caso, Marshall utilizou o termo *espera*, em vez de *abstinência*.

O trabalhador considera cansativas as horas adicionais de trabalho de cada dia (lembre-se da opinião de Jevons sobre esse ponto). Portanto, quanto maior o dia de trabalho, outras coisas sendo iguais⁶, maior é a remuneração por hora necessária para induzir os trabalhadores a trabalhar a última hora. E embora as primeiras horas não representem tanto um sacrifício por hora, os trabalhadores recebem o mesmo nível de salário por todas as horas trabalhadas⁷. Obviamente, quanto maior a faixa salarial, mantendo outros itens como a produtividade, maior será o custo marginal da produção. As empresas acham desvantajoso aumentar os dias de tra-

6. N.R.T. Literalmente ou como veremos mais adiante: “Outras coisas mantendo-se inalteradas”.

7. Marshall salientava que cada trabalhador merece um excedente, ou uma renda econômica, por todas as horas de trabalho, mesmo a última.

balho ou empregar trabalhadores menos qualificados para aumentar a produção somente quando o preço que elas recebem pelos produtos se eleva. Em termos atuais, o preço de produção mais elevado significa que a receita marginal, que na livre-concorrência equivale ao preço, excede o custo marginal da quantidade antiga e isso induz a empresa a expandir a produção até que a receita marginal e o custo marginal sejam novamente iguais.

Longo prazo

No longo prazo, todos os custos são variáveis e devem ser todos cobertos, se a empresa deseja continuar no negócio. Se o preço aumentar a tal nível que a receita total exceda o custo total de produção, o capital ingressará na indústria, normalmente através de novas empresas, e a oferta de mercado aumentará. Toda a curva da oferta se deslocará para a direita. Se o preço cair abaixo do custo médio de produção, o capital recuará, provavelmente com a saída de empresas. Conseqüentemente, a oferta de mercado cairá (a curva da oferta se deslocará para a esquerda).

PREÇO DE EQUILÍBRIO E QUANTIDADE

O que determina o preço do mercado? Os economistas clássicos diziam “o custo de produção”, o que significa o custo objetivo do tempo de trabalho e o sacrifício da abstinência. “A demanda”, declaravam os primeiros marginalistas. Marshall, o grande sintetizador, afirmava: “Ambas, a oferta e a demanda”. Atrás da oferta estão os custos financeiros e os custos subjetivos. Atrás da demanda estão a utilidade e a utilidade marginal decrescente:

Devemos discutir sensatamente se é a lâmina superior ou a inferior de uma tesoura que corta um pedaço de papel, da mesma forma que discutimos se o valor é determinado pela utilidade ou pelo custo da produção. É verdade que, quando um lado da tesoura está parado e o corte é feito movendo o outro, podemos afirmar com cautela que o corte é feito pelo segundo. Mas a afirmação não é estritamente correta e só deve servir de justificativa enquanto for apenas uma demonstração popular, e não estritamente científica, do que acontece⁸.

Marshall ilustrou a idéia do equilíbrio entre o preço do mercado da concorrência e a quantidade com uma tabela e um gráfico. Sua tabela é reproduzida aqui como Tabela 15-2, e a Figura 15-1 mostra graficamente sua análise da oferta e da demanda.

Tabela 15-2

Determinação do Equilíbrio de Marshall
Preço do Mercado da Concorrência e Quantidade

PREÇO (XELINS)	QUANTIDADE QUE OS PROPRIETÁRIOS ESTÃO DISPOSTOS A VENDER (UNIDADES)	QUANTIDADE QUE OS COMPRADORES ESTÃO DISPOSTOS A COMPRAR (UNIDADES)
37	1.000	600
36	700	700
35	600	900

8. Marshall, *Principles*, op. cit., p. 348.

Biblioteca Regional
CUR / UFMT
Rondonópolis / MT.

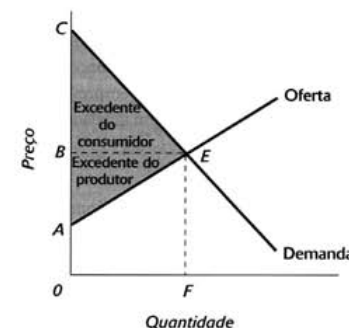


Figura 15-1 Equilíbrio entre preço e quantidade, segundo Marshall

“A pechincha e a barganha” dos vendedores e compradores, afirmava Marshall, resultam em um preço equilibrado (aqui B) que se iguala à quantidade ofertada e à quantidade demandada (ambas F). Os compradores recebem coletivamente o excedente do consumidor de BCE; os vendedores recebem coletivamente o excedente do produtor de ABE.

Representação numérica

Considerando um mercado de grãos, como ilustrado na Tabela 15-2, a quantidade que cada fazendeiro ou outro vendedor oferece para a venda a qualquer preço é controlada por sua própria necessidade de dinheiro e estimativa de preços futuros. Assumindo-se uma igualdade entre o poder de barganha de vendedores e compradores, a “pechincha e a barganha” do mercado resultará em um preço próximo a 36 xelins. O preço pode, portanto, ser chamado de o verdadeiro preço de equilíbrio porque, se fosse fixado no início, equivaleria exatamente às quantidades demandadas e ofertadas (700). Observe que, se o preço fosse fixado a 37 xelins, haveria um excedente de 400 unidades (1.000 – 600) de trigo, o que puxaria o preço para baixo. Por outro lado, se o preço fosse 35 xelins, os fornecedores estariam dispostos a vender 300 unidades de trigo a menos (600 – 900) do que os compradores desejam. Essa escassez obviamente elevaria o preço.

Representação gráfica

A Figura 15-1 mostra graficamente o equilíbrio entre preço e quantidade segundo Marshall. Marshall colocou a quantidade no eixo horizontal porque a considerava como a *variável independente*. Hoje, os economistas consideram a quantidade como a *variável dependente* [$Q = f(P)$], embora continuem a colocar o preço no eixo vertical e a quantidade no eixo horizontal. Com efeito, eles se curvam à tradição de Marshall, em vez de à convenção matemática.

A Figura 15-1 não apenas mostra o preço de equilíbrio, B, e a quantidade de equilíbrio, F, mas também ilustra a noção de Marshall sobre o excedente do consumidor, discutida anteriormente. Se desconsiderarmos os problemas de comparação entre as utilidades interpessoais e a utilidade marginal decrescente da renda, poderemos afirmar que a área BCE mede o valor do excedente do consumidor. A curva da demanda indica que alguns consumidores estariam dis-

postos a pagar mais do que o preço de mercado, B , para não ficar sem o produto. O preço é estabelecido pela utilidade marginal recebida pela última unidade do bem comprado e, como todas as unidades têm seu preço fixado em B , os consumidores recebem, coletivamente, um excedente de utilidade igual a BCE .

Marshall também apresentou a idéia de um excedente do produtor, mostrado na figura como ABE . Alguns vendedores estariam dispostos a vender seus produtos a um preço menor que o preço de mercado, em vez de mantê-los. No entanto, como esses produtores recebem o preço de mercado B , eles recebem um excedente da mesma maneira que os consumidores. Marshall indicava que o excedente do produtor existe tanto para o trabalhador (que recebe um excedente do trabalhador) como para o proprietário do bem acumulado (que recebe o excedente do poupador). Lembre-se de que o esforço da última hora trabalhada em um dia estabelece a faixa salarial para todas as horas; assim, para as primeiras horas, os trabalhadores recebem mais do que os salários menores que eles estariam dispostos a aceitar em vez de não trabalhar essas horas. Da mesma forma, Marshall dizia que adiar um consumo é um sacrifício e que a taxa de juros deve ser suficientemente alta para despertar a procura marginal pela poupança. Como todas as poupanças recebem a mesma taxa de juros, os poupadores estão recebendo mais do que o total do sacrifício da utilidade. Esse é o excedente do poupador.

O tratamento de Marshall ao elemento do tempo na discussão sobre o preço de mercado foi uma de suas contribuições mais importantes ao pensamento econômico. Como regra geral, afirmava ele, quanto menor o período, maior a influência da demanda sobre o valor. O motivo é que a influência do custo de produção demora mais para mostrar seu efeito do que a influência das alterações na demanda. Eventos transitórios influenciam o valor de mercado, mas em longos períodos essas irregularidades neutralizam umas às outras. No longo prazo, no entanto, o custo de produção é o determinante mais importante do preço e do valor. Em um estado constante, sem aberrações monetárias, o custo de produção controlaria o preço e o valor. Em um mundo em mudança, no entanto, com adaptações às mudanças imperfeitas e graduais, tanto a demanda quanto a oferta são importantes.

No curto prazo, um aumento na demanda eleva o preço, porque são utilizados trabalhadores menos qualificados ou porque são necessários dias de trabalho mais longos para aumentar a produção. No longo prazo, entretanto, mais fábricas podem ser construídas e mais trabalhadores podem ser atraídos para a indústria e treinados. A oferta poderá, então, crescer sem aumento no preço ou, talvez, até mesmo com uma diminuição no preço, se houver certa economia de produção de grande escala. Essa última possibilidade será discutida mais adiante, sob o título "Aumento e redução de custos nas indústrias".

Marshall definiu o preço normal a longo prazo como aquele que realmente equilibra a quantidade ofertada e a quantidade demandada e aquele que seria igual ao custo médio de produção a longo prazo. O preço normal se altera a cada mudança na eficiência da produção. Os preços de mercado tendem a flutuar entre os preços normais, mas apenas acidentalmente é que eles são iguais. Existem movimentos muito graduais ou seculares de preço normal causados pelo crescimento gradual do conhecimento, da população, do capital e pelas condições variáveis da oferta e da demanda de uma geração a outra.

DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

A distribuição de renda em uma economia competitiva é determinada pelos preços dos fatores de produção. Marshall afirmava que os empresários devem constantemente comparar a eficiência relativa de cada agente de produção que eles empregam. Devem, também, considerar as possibilidades de substituir um agente por outro. A tração a vapor substituiu a tração manual, e a tração térmica substituiu a tração a vapor. Na margem das indiferenças entre dois fatores de produção que podem ser substituídos, seus preços devem ser proporcionais ao valor monetário que eles agregam ao produto total. A vantagem mais notável da liberdade econômica é manifestada quando um empresário arrisca encontrar as combinações de insumos de fatores que irão produzir os custos mais baixos na produção. Os empreendedores devem estimar quanto uma unidade extra de qualquer fator de produção irá agregar ao valor do produto final. Devem empregar cada agente até a margem em que seu produto líquido não mais exceda o preço que teriam de pagar por ele. Marshall baseou sua análise nos rendimentos decrescentes resultantes do "uso desproporcional de qualquer agente de produção".

Salários

Os salários, dizia Marshall, não são determinados apenas pela produtividade marginal do trabalho. A produtividade marginal é a base para a demanda pelo trabalho, que é uma demanda derivada que depende da demanda dos consumidores pelos produtos finais. Mas, os salários, assim como o retorno a qualquer fator de produção, dependem tanto da oferta quanto da demanda. Se a oferta de trabalho aumentar, e outros itens permanecerem constantes, a produtividade marginal do trabalho cairá (a curva da oferta de trabalho cortará a curva da demanda de trabalho mais para baixo). Assim, a taxa salarial de equilíbrio cairá. Se a oferta de trabalho for reduzida, a produtividade marginal do trabalho aumentará (a curva da oferta de trabalho cortará a curva da demanda mais para cima), e o nível salarial se elevará. A produtividade marginal por si só não determina os salários, porque a variação do número de trabalhadores produzirá muitas produtividades marginais possíveis. No entanto, é correto afirmar que os salários medem e são iguais à produtividade marginal com uma determinada oferta de trabalho. Para cada empregador, a taxa salarial é fixada de acordo com o salário de mercado; isto é, a empresa é um "comprador de salários", de modo que ela varia o número de empregados a fim de atingir o nível ideal de emprego. Esse nível ideal ocorre quando o nível salarial (custo de recurso marginal) se iguala à receita extra que a empresa ganha vendendo o produto marginal (produto de receita marginal).

Marshall não apenas identificou corretamente a demanda por trabalho como uma demanda derivada, mas também discutiu os determinantes da elasticidade dos salários da demanda pelo trabalho. Mais tarde, Pigou resumiu esses itens como as quatro leis da demanda derivada de Marshall. Em termos modernos, essas leis são:

1. Outras coisas mantendo-se inalteradas, quanto maior a capacidade de substituição de outros fatores por trabalho, maior será a elasticidade da demanda pelo trabalho. Por exemplo, em algumas circunstâncias, os equipamentos de robótica podem ser prontamente substituídos por trabalho. Um aumento no nível salarial produzirá, portanto, uma queda desproporcional no emprego.

2. Outras coisas mantendo-se inalteradas, quanto maior a elasticidade dos preços da demanda por produtos, maior será a elasticidade da demanda pelo trabalho. Imagine, por exemplo, que a demanda por produtos é elástica (refeições em restaurantes) e que o nível salarial aumenta. Isso vai aumentar os custos de produção e elevar o preço do produto. O preço mais alto vai se deparar com uma queda substancial das compras, exigindo, assim, uma queda igualmente substancial no número de trabalhadores contratados (cozinheiros, caixas, garçons).

3. Outras coisas mantendo-se inalteradas, quanto maior a participação do trabalho nos custos de produção total, maior será a elasticidade da demanda pelo trabalho. Por exemplo, quando os custos de trabalho representam 100% dos custos totais, um aumento de 20% do nível salarial elevará os custos totais em 20%. Mas, quando os custos do trabalho são apenas 10% do custo total, o mesmo aumento de 20% no salário resultaria em um aumento de apenas 2% no custo total. O aumento relativamente alto nos custos no primeiro caso poderia, como consequência, provocar um grande aumento no preço da produção, uma queda relativamente grande na produção e nas vendas e, conseqüentemente, uma grande queda no nível de emprego.

4. Outras coisas mantendo-se inalteradas, quanto maior a elasticidade da oferta de outros insumos, maior será a elasticidade da demanda por trabalho. Para ilustrar, vamos imaginar que o nível salarial em uma determinada indústria aumente e que isso induza a uma tentativa de substituir o capital por trabalho. Esse aumento na demanda por capital elevará seu preço e retardará o processo de substituição? A resposta será "sim" se a oferta de capital for altamente inelástica, mas "não", se for elástica. A elasticidade salarial da demanda por trabalho será maior quando uma oferta de capital for elástica do que quando essa oferta for inelástica.

Juros

Outra parcela distributiva que Marshall considerou foram os juros. Um aumento na taxa de juros diminui o uso de equipamentos, porque o empresário evita o uso de todas as máquinas cujo excedente anual líquido é menor que a taxa de juros. Taxas de juros mais baixas aumentam os investimentos de capital. A demanda pelo empréstimo de capital é o agregado das demandas de todos os indivíduos em todos os negócios. Da mesma forma que com as mercadorias finais, quanto maior o preço, menor o capital demandado; quanto menor o preço, mais capital demandado. Essa relação baseia-se na produtividade marginal decrescente associada a um aumento na quantidade do fator, da mesma forma que a demanda por bens de consumo baseia-se na utilidade marginal decrescente de quantidades consumidas sucessivas.

Quanto mais unidades são adquiridas, a produtividade marginal decrescente do capital constitui a demanda por capital, por preços registrados em termos de taxas de juro. A *quantidade de economia*⁹ ofertada depende da taxa de juros, e a taxa de juros depende da oferta de economia. A oferta de economia é toda a série de quantidades que seria oferecida a diferentes taxas

9. Na década de 1930, John R. Hicks desafiou a terceira lei de Marshall, mostrando que, por motivos altamente técnicos, ela não é válida em todas as situações. Mais precisamente, a regra de Marshall assume que a elasticidade da demanda por produtos é maior que a elasticidade da substituição entre capital e trabalho. John R. Hicks. *The theory of wages*. 2. ed. Nova York: St. Martin's, 1966. p. 241-247.

10. N.R.T. O autor usa o termo economia para indicar a quantidade poupada.

de juros, da mesma forma que a demanda é a série de quantidades que seria comprada a diferentes preços. Para economizar, assim como para a oferta de outros itens, o preço (taxa de juros) é estabelecido no ponto de interseção das curvas da oferta e da demanda. Assim, o preço (taxa de juros) determina a quantidade da mercadoria ofertada (economia).

O principal motivo para a poupança é a disposição das pessoas de adiar o consumo no presente, na esperança de obter uma maior recompensa no futuro:

Sendo a natureza humana como é, estamos perdoados por falar dos juros sobre o capital como a recompensa do sacrifício envolvido na espera pelo prazer de recursos materiais, porque poucas pessoas economizariam muito sem recompensa; assim como falamos de salário como recompensa pelo trabalho, porque poucas pessoas trabalhariam muito sem recompensa.

O sacrifício do prazer no presente em benefício do futuro foi chamado de *abstinência* pelos economistas. Mas esse termo tem sido mal-interpretado: porque os maiores acumuladores de bens são pessoas muito ricas, algumas das quais vivem no luxo e certamente não praticam abstinência nesse sentido do termo, que se converte em moderação. O que os economistas queriam dizer era que, quando uma pessoa se abstém de consumir algo que tinha o poder de consumir, com o objetivo de aumentar seus recursos no futuro, sua abstinência desse ato específico de consumo aumenta o acúmulo de bens. No entanto, como o termo está sujeito a ser mal-interpretado, podemos evitar seu uso e dizer que o acúmulo de bens é geralmente o resultado de um adiamento do prazer ou de uma *espera* por ele¹¹.

Marshall reconheceu que outros motivos para a economia poderiam também ser importantes. Ele mencionou a inclinação familiar, força do hábito, avareza, valor da renda e prudência ao desejar garantir o futuro. Parte da poupança deveria, portanto, ocorrer mesmo que os juros fossem zero ou negativos. Se uma pessoa desejasse uma certa renda anual pela sua idade já avançada, ela poderia economizar menos a uma taxa mais alta de juros do que a uma taxa menor; a taxa alta produziria a mesma soma de dinheiro que uma quantia maior de poupança. Mas esses são casos excepcionais. Uma queda na taxa de juros, em geral, induzirá as pessoas a consumir mais no presente e um aumento vai induzi-las a consumir menos. Assim, os juros tendem a um nível de equilíbrio que iguale a demanda agregada por capital em um mercado à oferta agregada aparecendo nessa taxa.

Lucros, renda, quase renda

De acordo com Marshall, os lucros normais incluem juros, os ganhos de gerenciamento e o preço de oferta das organizações comerciais. Os juros já foram discutidos. Os ganhos de gerenciamento são um pagamento para uma forma especializada de trabalho. A parte restante dos lucros normais, o preço de oferta de organização comercial, é uma recompensa ao empreendedor.

Marshall incorporou a teoria ricardiana sobre a renda ao seu sistema:

O total de (...) renda é controlado pela fertilidade da terra, pelo preço da produção e pela posição da margem: é o excesso do valor dos retornos totais obtidos pelo capital e pelo trabalho aplicados à terra, sobre aqueles que eles teriam obtido em circunstâncias tão desfavoráveis quanto aquelas na margem do cultivo (...). O custo de produção da margem da aplicação

11. Marshall *Principles of economics*, p. 232-233.

lucrativa do capital e do trabalho é aquele ao qual tende o preço da produção total, sob o controle das condições gerais de demanda e oferta: ele não controla o preço, mas alimenta as causas que governam o preço¹².

Para o produtor individual, dizia Marshall, a terra é meramente a forma particular de capital. Não há muita diferença entre terra e prédios; ambos estão sujeitos a rendimentos decrescentes quando seu proprietário tenta obter um resultado adicional com eles. Para toda a sociedade, no entanto, a oferta de terra é permanente e fixa. Se uma pessoa possui terras, há menos para que outras as possuam. Por outro lado, se uma pessoa fosse investir em melhorias da terra ou em construções, ela não reduziria apreciavelmente as oportunidades de outras pessoas investirem seu capital em melhorias semelhantes.

No curto prazo, Marshall escreveu, a terra e os bens de capital industrializados são semelhantes porque as ofertas de ambos são fixas. Portanto, o retorno para o antigo investimento de capital é algo semelhante ao rendimento; Marshall o chamou de "quase renda". Os juros são os ganhos de capital "livre" ou "flutuante" ou sobre novos investimentos de capital; a quase renda representa os ganhos sobre os investimentos de capital anteriores no curto prazo. Mesmo que parte da renda econômica da terra estivesse livre de impostos, os proprietários de terras continuariam a arrendar a terra, assumindo que eles desejam maximizar seus rendimentos em vez de deixar a terra improdutiva. Da mesma forma, um imposto sobre parte dos ganhos sobre o capital fixo não vai interferir na produção no curto prazo, porque é melhor perder parte dos lucros normais do que perder tudo, exceto o valor do material usado. A análise assume que o capital é especializado e não possui usos alternativos. No longo prazo, obviamente, a quase renda desaparece, porque um rendimento normal para o investimento de capital fixo é essencial se o investimento precisa ser renovado e o negócio, perpetuado.

Essa é uma outra maneira de dizer que somente os custos variáveis influenciam nos preços a curto prazo. Os preços, por sua vez, determinam os ganhos dos investimentos fixos. No longo prazo, no entanto, tanto os custos variáveis quanto os rendimentos normais sobre o investimento fixo devem ser cobertos, e ambos afetam o preço:

Para resumir tudo em uma afirmação abrangente: Todo agente de produção, terra, equipamento, trabalho qualificado etc., tende a ser aplicado em produção da maneira mais lucrativa possível. Se os empregadores e outros executivos pensam que podem obter um melhor resultado utilizando um pouco mais de qualquer agente, eles farão isso. Eles estimam o produto líquido (isto é, o aumento líquido do valor do dinheiro da sua produção total depois de deduzir as despesas incidentais) que será obtido por um pouco mais de despesa nessa direção ou um pouco mais na outra, e se podem ganhar mudando um pouco de suas despesas de uma direção para outra, eles o farão.

Assim, os usos de cada agente de produção são controlados pelas condições gerais de demanda em relação à oferta: isto é, por um lado, pela urgência de todos os usos aos quais o agente pode ser aplicado, reunidos com os meios no comando daqueles que precisam dele; por outro lado, pelo seu estoque de produção. E a igualdade é mantida entre seus valores para cada uso pela tendência constante de mudar seus usos, em que os serviços são de menor valor para outros em que eles são de maior valor, de acordo com o princípio de substituição¹³.

12. Idem, ibidem, p. 427-428.

13. Idem, ibidem, p. 521-523.

POR QUE AS EMPRESAS EXISTEM?

O foco de Marshall sobre a "empresa representativa" definiu o curso que a análise microeconômica seguiria por muitas décadas. Depois de Marshall, os economistas criaram modelos precisos de empresas representativas operando em condições de livre-concorrência, concorrência monopolística, oligopólios e monopólio. Com sua ênfase na empresa, é surpreendente que Marshall e os primeiros economistas neoclássicos não tenham se perguntado por que as empresas representativas ou as empresas do mundo real existem. Se os mercados funcionam de forma eficiente, por que as organizações comerciais hierarquizadas surgiram para planejar e coordenar grandes segmentos da atividade econômica? Por outro lado, se o planejamento e a coordenação nas empresas conferem vantagens econômicas sobre a coordenação do mercado, por que não existe uma única empresa produzindo toda a produção do país? O que limita o tamanho das empresas?

O londrino Ronald H. Coase tratou dessas questões de forma precisa em sua primeira publicação. Seu artigo de 1937, *The nature of the firm*, finalmente estabeleceu um campo totalmente novo da pesquisa econômica, com base em custos de transação, direitos de propriedade e contratos^a. Por essa obra e por um notável artigo subsequente, Coase ganhou o Prêmio Nobel de Economia em 1991. Ao receber seu prêmio, Coase afirmou:

Eu tinha 21 anos [quando escrevi o artigo pela primeira vez, em 1937]. Nunca imaginei que, 60 anos depois, essas idéias iriam se tornar uma justificativa para um Prêmio Nobel. E é uma estranha experiência ser elogiado aos 80 anos por um trabalho que fiz aos 20^c.

Coase sugeriu que as empresas existem porque a venda e a compra por indivíduos nos mercados envolvem *custos de transação*. Esses custos incluem os custos da identificação de compradores e vendedores, da determinação ou negociação de preços, do estabelecimento de contratos, do monitoramento do desempenho das partes em qualquer contrato e da execução das conformidades contratuais. Quando os custos de transação são baixos ou moderados, a coordenação de mercado, em vez da coordenação das empresas, pode ser a maneira mais eficiente de realizar a produção e a distribuição. Os fazendeiros podem comprar seus insumos diretamente de fornecedores de recursos e levar seus produtos ao mercado para vender diretamente a empresas ou indivíduos. Uma empresa hierarquizada talvez não seja necessária para minimizar a soma dos custos de transação e de produção.

Mas, em casos em que os custos de transação da troca de mercado são suficientemente grandes (por exemplo, fabricação e venda de um automóvel), seria econômico estabelecer uma organização centralizada em que as decisões relacionadas à produção sejam planejadas e coordenadas por controle. As empresas po-

a. N.R.T. O autor se refere a grandes empresas com grandes estruturas organizacionais.

b. Ronald H. Coase. *The nature of the firm*. *Economica*, n. 4, p. 386-405, novembro de 1937. Coase emigrou da Inglaterra para os Estados Unidos em 1951, mudando-se para a Universidade de Chicago em 1964.

c. Ronald H. Coase. *The institutional structure of production*. *American Economic Review*, n. 82, p. 713-719, setembro 1992.

dem aumentar o capital, empregar gerentes e trabalhadores e proteger a matéria-prima. As ações de milhares de projetistas automobilísticos e trabalhadores de fábrica podem ser mais bem-planejadas e coordenadas por meio das empresas do que por trocas de mercado individual ou de contratos, quando necessário.

No entanto, os custos internos da empresa para a coordenação de produção e distribuição podem aumentar à medida que a empresa cresce e se torna mais complexa. Os incentivos empresariais se desgastam, a burocracia emerge e os serviços próprios de suporte legal e contabilidade, entre outros, precisam ser criados. Em certo ponto, uma maior expansão do tamanho e do escopo da empresa aumenta os custos de transação de proteger e coordenar os insumos acima dos custos de transação associados à troca de mercado.

De acordo com Coase, a concorrência ditará que as empresas encontrem seu tamanho ideal. As empresas (“pequenas sociedades planejadas”) poderão continuar a existir, desde que desempenhem sua função de coordenação a um custo mais baixo do que o do mercado. Se as empresas forem muito grandes, terão custos maiores do que os dos concorrentes menores e, conseqüentemente, vão se extinguir^d.

d. Outros colaboradores famosos nesse campo de pesquisa incluem Armen Alchian, Harold Demsetz e Oliver E. Williamson. Veja Armen Alchian e Harold Demsetz. Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, n. 62, p. 777-795, dezembro de 1972 e Oliver E. Williamson. Hierarchical control and optimum firm size. *Journal of Political Economy*, n. 75, p. 123-138, abril de 1976.

AUMENTO E REDUÇÃO DE CUSTOS NAS INDÚSTRIAS

Um dispositivo analítico importante para Marshall foi seu conceito da “empresa representativa”, que para ele era o modelo de propriedade do século XIX. Essa abstração serviu pelo menos a três propósitos em sua análise. Primeiro, ao falar do custo normal da produção de uma mercadoria, ele se referia às despesas de um produtor representativo, que não é nem o mais eficiente nem o menos eficiente na indústria. Segundo, esse dispositivo analítico mostrava que uma indústria pode estar em um longo período de equilíbrio mesmo que algumas empresas estejam crescendo e outras estejam em decadência; elas podem simplesmente neutralizar umas às outras. Terceiro, mesmo que a empresa representativa não esteja aumentando sua eficiência interna, ela pode experimentar redução dos custos de produção à medida que a indústria cresce.

15-1

O ciclo de vida dos empreendimentos de negócios

Marshall tinha um ponto de vista dinâmico sobre o crescimento e a decadência dos empreendimentos de negócios:

Podemos aprender uma lição com as árvores jovens da floresta quando elas se esforçam para crescer através da penetrante sombra de suas antigas rivais. Muitas sucumbem no caminho e poucas sobrevivem; essas poucas se tornam mais fortes a cada ano, obtêm um pedaço maior de luz e de ar cada vez que aumentam sua altura e, por último, por sua vez, dominam seus vizinhos e dão a impressão de que vão crescer cada vez mais e se tornar cada vez mais fortes, à medida que crescem. Mas isso não acontece. Uma árvore viverá com todo vigor e atingirá

um tamanho maior que outra; porém, mais cedo ou mais tarde, a idade agirá sobre todas elas. Embora as árvores mais altas tenham melhor acesso à luz e ao ar do que suas rivais, elas gradualmente perdem seu vigor e, uma atrás da outra, acabam dando lugar a outras que, embora com menos força material, têm a seu favor o vigor da juventude.

E, assim como acontece com o crescimento das árvores, aconteceu com o crescimento dos negócios de um modo geral, antes do grande desenvolvimento das grandes companhias abertas¹⁴, que geralmente ficam estagnadas, mas não morrem facilmente. Agora, essa regra está longe de ser universal, mas ainda é mantida em muitas indústrias e comércios. A natureza ainda pressiona os negócios particulares limitando cada vez mais a parte de suas vidas em que suas faculdades mantêm todo o vigor. E, então, depois de um tempo, a orientação do negócio cai nas mãos de pessoas com menos energia e menos gênio criativo, se não com menos interesse ativo em sua prosperidade. Se ela não se transformou em uma empresa por ações, pode manter as vantagens da divisão do trabalho, de habilidades especializadas e equipamentos; pode até mesmo aumentá-las com um incremento em seu capital e, sob condições favoráveis, pode manter um lugar permanente e proeminente no trabalho da produção. Mas, provavelmente, perdeu tanto de sua elasticidade e força progressiva, que as vantagens não estão mais exclusivamente ao seu lado em sua competição com os concorrentes mais jovens e menores.

Quando, portanto, consideramos os amplos resultados que o crescimento da riqueza e a população exercem sobre as economias de produção, o caráter geral de nossas conclusões não é muito afetado pelo fato de que muitas dessas poupanças dependem diretamente do tamanho das instituições individuais comprometidas com a produção e de que, na maioria dos negócios, há um aumento e uma queda constantes das grandes empresas. Em um momento, algumas empresas estão crescendo; em outro, estão decaindo. Pois, em tempos de decadência média de prosperidade de um lado, é certeza de estar mais equilibrado pelo crescimento, de outro¹⁵.

Economia interna versus economia externa

As economias internas, afirmava Marshall, são as eficiências ou as economias de custo introduzidas pelo crescimento em tamanho das empresas individuais. Quando a empresa cresce, ela pode dispor de mais especialização e produção em massa, utilizando máquinas melhores e em maior quantidade para diminuir o custo de produção. A compra e a venda também se tornam mais econômicas quando o tamanho da empresa aumenta. Empresas maiores podem manter o crédito a prazos melhores e podem usar a capacidade gerencial de maneira mais eficiente.

Por outro lado, as economias externas surgem do lado de fora da empresa; elas dependem do desenvolvimento geral da indústria. Quando a indústria cresce, os fornecedores de materiais constroem fábricas por perto para atender à indústria em crescimento. Essas ofertas se tornam mais baratas porque os custos com transporte são reduzidos e porque são produzidas em massa em empresas que estão crescendo. Além disso, talvez os fornecedores de serviços de transporte apareçam para atender às necessidades especiais da indústria da classe média, reduzindo, assim, o custo de entrega de produtos aos consumidores.

Marshall acreditava que um aumento no volume de produção em uma indústria *geralmente* aumentará o tamanho e, conseqüentemente, as economias internas dominadas por uma

14. N.R.T. S/As.

15. Marshall. *Principles of econ.* p. 315-317.

empresa representativa; *sempre* aumentará as economias externas às quais a empresa tem acesso. Assim, dizia ele, o custo de produção em termos de trabalho e sacrifício cairá, se o volume da produção aumentar.

As economias externas estão disponíveis em todas as empresas de um ramo da indústria. No entanto, se as poupanças internas crescem com o tamanho da empresa, de que forma a concorrência pode ser mantida? Se, quando a empresa cresce, ela se torna mais eficiente, isso não significará que, conseqüentemente, haverá apenas uma única empresa no ramo (monopólio natural)? O conceito da empresa representativa de Marshall deu a resposta. A queda e o fim do empresário levarão à queda e ao fim da empresa. As empresas individuais, segundo Marshall, normalmente não duram o suficiente para realizar os benefícios de uma escala de produção ainda em crescimento. Novos empresários abrirão os próprios caminhos na arena empresarial e renovarão o processo de aumento do tamanho e da eficiência de suas empresas.

Aumento e redução dos rendimentos de escala

Se todos os fatores de produção utilizados na indústria se expandirem, o custo por unidade de produção aumentará ou cairá? Marshall acreditava que, normalmente, temos rendimentos de escala crescentes na indústria. À medida que o trabalho e o capital aumentam, a organização e a eficiência melhoram. Somente quando confiamos demais na natureza, como na agricultura, é que temos rendimentos decrescentes. Quando as ações das leis de rendimentos de escala decrescentes e crescentes são equilibradas, temos a lei de rendimentos constantes: o aumento na produção é obtido por meio de um crescimento proporcional do trabalho e do sacrifício da espera. Com a ampliação da produção das mantas, por exemplo, o aumento no custo da lã pode ser perfeitamente contrabalançado pelo crescimento da eficiência das mantas industrializadas, e teremos custos constantes. Segundo Marshall, na maioria das indústrias, o custo da matéria-prima conta pouco, e a lei de rendimentos de escala crescentes não tem quase nenhuma resistência.

Com sua análise, Marshall chegou a uma conclusão otimista. Embora um rápido crescimento da população possa trazer certas desvantagens, o resultado final provavelmente será favorável. Pode-se esperar que a eficiência coletiva das pessoas aumente mais do que proporcionalmente em relação aos números crescentes.

Se uma indústria é controlada pela lei de rendimentos constantes, um aumento na demanda por esse produto não afetará o preço a longo prazo. Se for uma indústria com rendimentos decrescentes, um aumento na demanda elevará o preço do produto; mais será produzido, porém não muito mais do que poderia ser se ela fosse caracterizada por rendimentos constantes. Se a indústria segue a lei de rendimentos de escala crescentes, o aumento na demanda fará com que o preço caia, e a produção será maior do que se fosse uma indústria de rendimentos constantes.

Efeitos sociais dos impostos e subsídios

A análise de Marshall sobre as indústrias de custo constante, crescente e decrescente levaram-no às seguintes conclusões: (1) um imposto ou um subsídio reduzirá a utilidade líquida do consumidor em uma indústria de custo constante; (2) um imposto pode contribuir para a utilidade líquida do consumidor em uma indústria de custo crescente; e (3) um subsídio pode contribuir para a utilidade líquida do consumidor em uma indústria de custo decrescente.

A Figura 15-2 ilustra o pensamento de Marshall em sua maneira mais simples: uma indústria de custo constante. A curva da oferta horizontal S na figura diz que essa é uma indústria de custo constante. Outra maneira de afirmar isso é que as alterações na demanda (mudanças na curva) não irão mudar o preço de equilíbrio atual A . Agora, imagine que um imposto AB seja aplicado em cada unidade desse produto e que, conseqüentemente, o custo por unidade, incluindo o imposto, aumente para $B(A + AB)$. Quanta receita esse imposto gerará e em quanto o preço mais alto reduzirá o excedente do consumidor? Marshall respondeu que o imposto gerará ao governo uma receita igual a $ABEF$ (AB , o imposto por unidade, multiplicado por AF , a nova quantidade de equilíbrio). O excedente do consumidor — originalmente ACI — cai para BCE . Assim, a perda do excedente do consumidor é $ABEI$. Como a perda no excedente do consumidor excede o ganho na receita do imposto, $ABEF$ (que quando gasta presumivelmente vai gerar a quantia de utilidade aos consumidores de bens públicos), a utilidade líquida do consumidor cai. Marshall indicava que o mesmo acontece com um subsídio a um produtor em uma indústria de custo constante; o total do subsídio excede o ganho no excedente do consumidor. Isso pode ser confirmado assumindo-se que a curva da oferta inicial é S' na Figura 15-2 e que o governo fornece um subsídio BA por unidade aos produtores.

Marshall aplicou o mesmo tipo de análise às indústrias de custo crescente e decrescente. No primeiro caso, sua análise mostrou que um imposto aumentaria a receita com impostos mais do que reduziria o excedente do consumidor. Limitando o resultado das empresas na indústria de custo crescente, os custos unitários realmente caem, com exceção do imposto. A renda obtida deveria, então, ser utilizada para subsidiar as indústrias que estejam enfrentando custos decres-

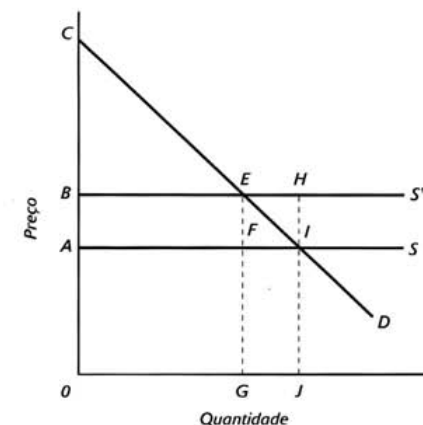


Figura 15-2. O efeito social do imposto por unidade em uma indústria de custo constante

De acordo com Marshall, um imposto por unidade em uma indústria de custo constante reduz a utilidade líquida do consumidor. Uma taxa IH transfere a curva de S para S' e aumenta o preço do produto de A para B . O governo ganha com o rendimento dos impostos representados por $ABEF$, mas os consumidores perdem o excedente do consumidor da quantia $ABEI$ que é a área ACI menos BCE .

centes. Quando o resultado das indústrias de custo decrescente aumentar, seus custos unitários, com exceção do subsídio, cairão. O ganho no excedente do consumidor excederá o subsídio.

A implicação desse argumento é que os preços competitivos e o *laissez-faire* não necessariamente resultam em maior satisfação para a comunidade. Marshall estava bem consciente disso. Se os produtores são muito mais pobres que os consumidores, dizia ele, a restrição à oferta e o aumento dos preços aumentarão a satisfação geral. Por outro lado, se os consumidores são mais pobres que os produtores, a expansão da produção e a venda de bens com prejuízo (coberto com um subsídio do governo) podem aumentar a utilidade total. Novamente, se um indivíduo gasta sua renda de modo que a demanda pelos serviços do pobre aumente e, conseqüentemente, sua renda também, algo a mais é acrescentado à utilidade total do que se uma quantia igual fosse acrescentada à renda do rico. Se uma pessoa gasta seu dinheiro em itens produzidos em indústrias de custo crescente, esses itens se tornam mais caros para os vizinhos, diminuindo suas rendas reais.

Essas conclusões, como será observado, não oferecem um motivo válido para a interferência do governo. Mas, mostram, por meio de várias estatísticas sobre demanda e oferta e de uma interpretação científica desses resultados, que ainda resta muita coisa a ser feita a fim de descobrir quais são os limites do trabalho que a sociedade pode realizar transformando as ações econômicas dos indivíduos em canais que acrescentarão a maior parte do total da felicidade¹⁶.

Quando Marshall morreu em 1924, John Maynard Keynes o proclamou “o maior economista do mundo por cem anos”. Embora isso possa ser discutido, poucos discordariam que Marshall foi o teórico econômico mais influente de sua geração. Seu *Principles of economics* apresentou a análise econômica a milhares de economistas que o seguiram. O fato de seu livro ter atingido sua circulação máxima 40 anos após a publicação de sua primeira edição atesta sua importância duradoura. Praticamente todos os economistas contemporâneos incluíam Marshall com Adam Smith, David Ricardo e John Stuart Mill, como uma das quatro figuras mais importantes das escolas clássica e neoclássica.

Perguntas para estudo e discussão

1. Identifique brevemente e estabeleça a importância de cada um dos seguintes conceitos para a história do pensamento econômico: pensamento neoclássico, lei da demanda, excedente do consumidor, coeficiente de elasticidade, custos suplementares, custos principais, preço de equilíbrio, regras de demanda derivada, quase renda, indústria de custo constante, crescente e decrescente, economias internas e economias externas.
2. Qual é a lei da demanda de Marshall? De que forma ela se relaciona (a) à regra equimarginal, (b) à lei da utilidade marginal decrescente e (c) ao excedente do consumidor?
3. Imagine de que forma Marshall responderia à seguinte pergunta: As pérolas têm valor porque as pessoas mergulham para obtê-las ou as pessoas mergulham para obter pérolas porque elas têm valor?
4. Compare as distinções de Marshall entre: (a) custos suplementares e custos principais; (b) presente imediato, curto prazo e longo prazo; (c) indústrias de custo crescente e decrescente; (d) economias internas e externas.

16. Idem, *ibidem*, p. 475.

5. Explique esta afirmação: A curto prazo, uma empresa lucrativa se concentra unicamente em seus custos principais (custos variáveis) ao decidir quanto deve produzir. Os custos suplementares (custos fixos) são irrelevantes à sua decisão.
6. Compare a teoria de salários apresentada por John Bates Clark (Capítulo 14) com a apresentada por Marshall.
7. Explique, com ilustrações ou exemplos próprios, os determinantes de Marshall para a elasticidade dos salários da demanda derivada. Dados esses determinantes, por que esperaríamos que a elasticidade dos salários da demanda pelo trabalho fosse maior a longo prazo do que a curto prazo?
8. Utilizando o método de análise aplicado na Figura 15-2, explique e mostre graficamente as conclusões de Marshall de que um subsídio a uma indústria de custo decrescente aumentaria o excedente de consumidor por uma quantia maior que o subsídio.
9. Discuta a seguinte citação de Phillip C. Newman: “A contribuição de Marshall para a economia neoclássica serviu para reintroduzir o conceito clássico de custo na economia”.

Leituras selecionadas

Livros

- BLAUG, Mark (ed.). *Alfred Marshall and Francis Edgeworth*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- MALONEY, John. *Marshall, orthodoxy and the professionalisation of economics*. Londres: Cambridge University Press, 1985.
- MARSHALL, Alfred. *Industry and trade*. 4. ed. Nova York: Kelley, 1970. [Originalmente publicado em 1919.]
- _____. *Memorials of Alfred Marshall*. Ed. A. C. Pigou. Londres: Macmillan, 1925. p. 427.
- _____. *Principles of economics*. 8. ed. Londres: Macmillan, 1920. [Originalmente publicado em 1890.]
- PIGOU, A. C. (ed.). *Memorials of Alfred Marshall*. Nova York: Kelley, 1956. [Originalmente publicado em 1925.]
- REISMAN, David A. *The economics of Alfred Marshall*. Nova York: St. Martin's, 1986.
- TULLBERG, Rita M. (ed.). *Alfred Marshall in retrospect*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1990.

Artigos em revistas especializadas

- ALDRICH, John. The course of Marshall's theorizing about demand. *History of Political Economy*, n. 28, p. 171-217, verão de 1996.
- DOOLEY, Peter C. Consumer's surplus: Marshall and his critics. *Canadian Journal of Economics*, n. 16, p. 26-38, fevereiro de 1983.
- The Eastern Economic Journal*, n. 8, janeiro/março de 1981. Toda a edição é dedicada aos estudos de Marshall.
- FRISH, Ragnar. Alfred Marshall's theory of value. *Quarterly Journal of Economics*, n. 64, p. 494-524, novembro de 1950.

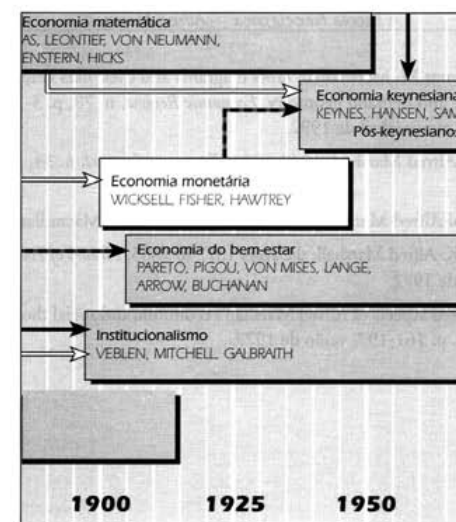
HUMPHREY, Thomas M. Marshallian cross diagrams and their uses before Alfred Marshall: the origins of supply and demand geometry. *Economic Review*, n. 78, p. 3-23. Federal Reserve Bank of Richmond, março/abril de 1992.

KEYNES, John M. Alfred Marshall, 1842-1924. *Economic Journal*, n. 34, p. 311-372, setembro de 1924.

_____. Memorials of Alfred Marshall. Ed. A.C. Pigou. Londres: Macmillan, 1925. p. 427.

WHITAKER, John K. Alfred Marshall: the years 1877 to 1885. *History of Political Economy*, n. 4, p. 1-61, primavera de 1972.

_____. Some neglected aspects of Alfred Marshall's economic and social thought. *History of Political Economy*, n. 9, p. 161-197, verão de 1977.



CAPÍTULO 16

A ESCOLA NEOCLÁSSICA – ECONOMIA MONETÁRIA

Não há uma escola separada de economia monetária, embora alguns economistas contemporâneos sejam chamados de "monetaristas" e algumas escolas econômicas enfatizem o fenômeno monetário mais do que outras. Portanto, vemos na linha do tempo das idéias econômicas que uma seta branca parte da escola neoclássica para a economia monetária e, desta, de volta à escola neoclássica.

As escolas clássica e marxista, assim como os primeiros marginalistas, consideravam a moeda simplesmente como um véu que tem de ser colocado de lado para examinar o mundo real. Acreditavam que a moeda e os preços estavam subordinados a fatores econômicos mais básicos. Outros, como Wicksell e Keynes, combinavam a análise monetária com seu estudo de processos econômicos fundamentais. A moeda, na teoria econômica, estava destinada a ter sua importância aumentada durante os anos com o crescimento dos bancos, do crédito e das flutuações econômicas, assim como as políticas monetárias, cada vez mais importantes, dos bancos centrais e dos governos.

Marshall dedicou alguma atenção à análise monetária. Especificamente, estabeleceu uma versão da equação de troca chamada de *Cambridge equation* (equação de Cambridge). Essa ver-