

\_\_\_\_\_. *Transforming traditional agriculture*. New Haven, CT: Yale University Press, 1964.

SCHUMPETER, Joseph A. *Capitalism, socialism, and democracy*. 3. ed. Nova York: Harper, 1950. [Originalmente publicado em 1942.]

\_\_\_\_\_. *History of economic analysis*. Editado com base nos manuscritos de Elizabeth B. Schumpeter. Nova York: Oxford University Press, 1954.

\_\_\_\_\_. *The theory of economic development*. Traduzido por Redvers Opie. Nova York: Oxford University Press, 1961. [Originalmente publicado em 1911.]

SEIDL, Christian (ed.). *Lectures on Schumpeterian economics*: Schumpeter's centenary memorial lectures, Graz 1983. Nova York: Springer, 1984.

### Artigos em revistas especializadas

BOWMAN, Mary J. On Theodore W. Schultz's contributions to economics. *Scandinavian Journal of Economics*, 82, n. 1, p. 80-107, 1980.

DOMAR, Evsey D. Expansion and employment. *American Economic Review*, n. 37, p. 34-55, março de 1947.

FINDLAY, Ronald. On W. Arthur Lewis' contributions to economics. *Scandinavian Journal of Economics*, 82, n. 1, p. 62-76, 1980.

LEWIS, W. Arthur. Economic development with unlimited supplies of labour. *Manchester School*, n. 22, p. 139-191, maio de 1954.

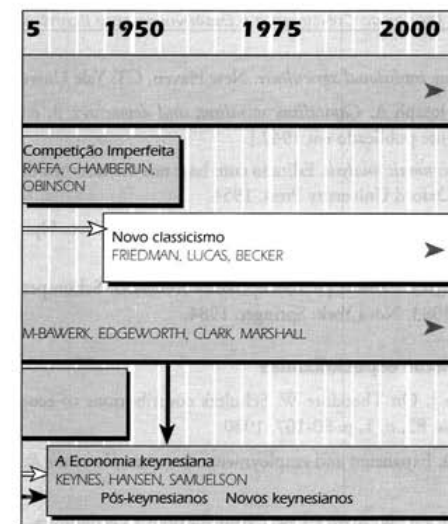
\_\_\_\_\_. The state of development theory. *American Economic Review*, n. 74, p. 1-10, março de 1984.

PARAYIL, Govindan. Schumpeter on invention, innovation and technological change. *Journal of the History of Economic Thought*, n. 13, p. 78-89, primavera 1991.

SCHULTZ, Theodore W. Investment in human capital. *American Economic Review*, n. 51, p. 1-17, março de 1961.

SOLOW, Robert M. A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, n. 70, p. 65-94, fevereiro de 1956.

\_\_\_\_\_. Technical change and the aggregate production function. *Review of Economics and Statistics*, n. 39, p. 312-320, agosto de 1957.



## CAPÍTULO 24

### A ESCOLA DE CHICAGO – O NOVO CLASSICISMO

A fase moderna da escola econômica de Chicago começou em 1946, quando Milton Friedman ingressou na faculdade da Universidade de Chicago<sup>1</sup>. Ele e George Stigler, que chegou em 1948, estabeleceram solidamente a identidade exclusiva da escola. Gary Becker, Robert Lucas e vários outros economistas proeminentes em Chicago continuaram a tradição, com alguns economistas assumindo diferentes cargos na academia, nos negócios e no governo. Assim, as idéias associadas à escola de Chicago não estão mais confinadas exclusivamente à universidade que deu origem ao nome da escola.

Descobriremos que os dogmas da escola de Chicago seguem as principais tradições clássicas-neoclássicas. A perspectiva de Chicago é uma variante do neoclassicismo e é conhecida como "novo classicismo".

1. Frank Knight (1885-1972), que junto com Coase desafiou a teoria de Pigou sobre o custo social, e Henry Simons (1900-1946), que foi um forte proponente do *laissez-faire*, foram os primeiros colaboradores do que se tornou a tradição de Chicago. Assim também o foi Jacob Viner (O Passado como Preâmbulo 14-1). Um bom resumo de suas contribuições pode ser encontrado em William Reit e Roger L. Ransom. *The Academic*. Ed. por Chicago: Deardar, 1992. Capítulos 12 e 13.

Após fornecer uma visão geral da escola de Chicago moderna, discutiremos os trabalhos de três de suas principais figuras: Friedman, Lucas e Becker. Em O Passado como Preâmbulo 24-1, discutimos a economia da informação associada a Stigler. Lembre-se também de que Ronald Coase (O Passado como Preâmbulo 20-1) e Theodore Schultz (Capítulo 23) lecionaram em Chicago.

## VISÃO GERAL DA ESCOLA DE CHICAGO

### O cenário histórico da escola de Chicago

Muitos dos importantes desenvolvimentos no pensamento econômico desde a época de Marshall estimularam, ou pelo menos racionalizaram, um maior envolvimento do governo na economia. A ideia de Pigou sobre as externalidades sugeria que o governo poderia melhorar a alocação de recursos por meio de impostos e subsídios seletivos. A teoria de Robinson sobre um mercado de um só comprador (*monopsônio*) sugeria que o governo deveria estabelecer um salário mínimo e promover o sindicalismo dos trabalhadores. As teorias da concorrência imperfeita e a força do monopólio levaram muitos a concluir que o papel regulador do governo na economia deveria ser expandido.

Os monopólios naturais deveriam ser controlados como empresas de utilidade pública, e os monopólios artificiais, divididos por meio de ações antitruste. Devido à falta de concorrência, os reguladores precisam monitorar a administração das empresas a fim de impedir resultados inconsistentes com os objetivos de eficiência e igualdade da nação. A teoria econômica sobre o socialismo de mercado convenceu muitos de que o Estado conseguiria alocar recursos e produzir bens e serviços com a mesma eficiência das empresas privadas. As tão aceitas teorias do desenvolvimento econômico sugeriam que o governo era o único instrumento disponível para quebrar o círculo vicioso da pobreza em países em desenvolvimento. A revolução keynesiana firmara raízes sólidas. Sua premissa básica de que o governo deveria utilizar políticas fiscais, monetárias e de renda para estabilizar a economia tornara-se a nova ciência convencional. As análises racionais da redistribuição pública da renda surgiram das análises marginalista e keynesiana.

Membros da escola de Chicago se opuseram a toda essa linha de raciocínio. Nos primeiros anos dessa escola, seus seguidores não conseguiram convencer muitas pessoas. Os proponentes da perspectiva de Chicago estavam avançando contra uma forte corrente intelectual e histórica. Mas a experiência econômica dos anos 70 lançou dúvidas sobre a validade de muitos aspectos da nova ortodoxia econômica. A corrente se enfraqueceu e se desfez, colocando os seguidores da visão de Chicago à frente de uma nova onda de ideias intelectuais, com inúmeros economistas mais jovens seguindo sua orientação.

### Principais dogmas da escola de Chicago

Os princípios e as características mais importantes da escola de Chicago podem ser resumidos da seguinte maneira:

- Comportamento ideal. Os membros da escola de Chicago reforçam o princípio neoclássico de que as pessoas tendem a maximizar seu bem-estar; isto é, elas se comprometem a otimizar o comportamento no momento de suas decisões. A unidade econômica básica é o indivíduo. Os indivíduos organizam-se em unidades maiores — famílias, grupos de interesses políticos,

organizações de negócios — como uma maneira de obter ganhos com a especialização e a troca. As preferências tendem a ser estáveis e independentes de preço. As pessoas fazem escolhas racionais, embora estas nem sempre produzam os resultados esperados. Os benefícios e os custos são incertos. Para reduzir essa incerteza, a pessoa que toma as decisões busca informações, mas somente até o momento em que o benefício marginal trazido com as informações extras seja igual ao custo marginal de obtê-las. Os consumidores, os trabalhadores e as empresas respondem aos incentivos e obstáculos monetários.

- Preços e salários controlados tendem a ser uma boa estimativa dos preços e salários da concorrência a longo prazo<sup>2</sup>. Os preços e os salários refletem custos de oportunidade para a sociedade na margem. As divergências entre preços reais e os da concorrência provocadas por monopólio ou *monopsônio* são, em geral, irrelevantes. Os preços em um monopólio persistem no longo prazo somente em circunstâncias em que o governo bloqueia a entrada competitiva. Até mesmo nesses casos, a concorrência conseqüentemente gerará novos produtos e tecnologias que enfraquecerão a posição do monopolista. O estabelecimento de direitos de propriedade bem-definidos e o encorajamento de negociações privadas podem minimizar as externalidades. As disposições institucionais — pagamento de aposentadoria, salários dos altos executivos, acordos com sindicatos, e assim por diante — que superficialmente definem salários e preços independentemente das forças do mercado em geral existem porque as partes envolvidas as consideram eficientes.
- Orientação matemática. A escola de Chicago confia muito na teorização matemática (diferentemente dos neo-austriacos, por exemplo), utilizando o método de equilíbrio marshalliano e a abordagem de equilíbrio geral de Walras. As verificações empíricas são reforçadas, mas, às vezes, deixadas a outros.
- Rejeição do keynesianismo. A economia é auto-ajustável e reguladora, com pequenas flutuações auto-restritivas. Recessões e depressões profundas são resultantes de política monetária inadequada, e não de mudanças autônomas nos gastos. As mudanças no estoque de moeda provocam mudanças diretas no produto interno bruto nominal, em vez de operar exclusivamente por meio de taxas de juros. A política fiscal é geralmente ineficiente, a menos que seja acompanhada por alterações na oferta de moeda, e, em último caso, é impotente na presença das expectativas racionais. A teoria da inflação provocada pelos vendedores<sup>3</sup> ou pelos custos é errônea, pois a inflação é sempre um fenômeno monetário.
- Governo limitado. O governo é inerentemente ineficiente como um agente para atingir os objetivos que podem ser satisfeitos por meio de trocas privadas. Os oficiais do governo têm objetivos próprios, que procuram otimizar e que, inevitavelmente, desviam boa parte dos recursos à sua disposição para objetivos diferentes daqueles que beneficiam os pagadores de

2. Essa característica da escola de Chicago é reforçada por Melvin W. Reder. Chicago economics: permanence and change. *Journal of Economic Literature*, n. 20, p. 1-38, março de 1982. Este é o melhor artigo sobre a escola de Chicago.

3. N.R.T. Referência à inflação de demanda.

impostos. Em vez de se concentrar no interesse público, o controle do governo normalmente beneficia aqueles que buscam o controle ou aqueles que aprendem a dispor deles em vantagem própria.

### Quem a escola de Chicago beneficiou ou procurou beneficiar?

Os defensores das idéias de Chicago ajudaram a convencer a população em geral e os oficiais eleitos de que o sistema do mercado concorrente, se deixado relativamente livre da intervenção do governo, produz liberdade econômica máxima, que, por sua vez, gera bem-estar individual e coletivo máximo. Na medida em que essa proposição é válida, as idéias de Chicago beneficiam toda a sociedade.

Muitos interesses corporativos se beneficiaram com a ampla aceitação das opiniões da escola de Chicago. De fato, algumas pessoas patrocinaram e ajudaram a defender essas idéias. Os novos economistas clássicos ajudaram a justificar menos controle e burocracia do governo. Eles também afirmavam, para deleite de muitas empresas, que o monopólio é irrelevante ou efêmero, que as uniões de empresas são um elemento necessário no “mercado de controle corporativo” e que a propaganda ajuda a criar a produção competitiva, fornecendo informações sobre as escolhas que podem ser feitas pelos consumidores. Uma pessoa poderia argumentar também que, ao defender que o sistema de impostos deveria ser utilizado para aumentar as receitas e não para redistribuir a renda, os economistas de Chicago beneficiaram grupos de alta renda.

Os dogmas da escola de Chicago, no entanto, “abrem dois caminhos”. Por exemplo, eles impedem ações do governo, por exemplo, a concessão de empréstimos para empresas que estão entrando em decadência ou a imposição de cotas de importação sobre produtos estrangeiros. Da mesma forma, eles se opõem a barreiras como a concessão de licenças desnecessárias que aumentem a remuneração em alguns cargos, dificultando a entrada de novos profissionais.

Por outro lado, grupos e indivíduos que esperam subsídios, empregos, controle ou uma legislação especial do governo perdem aceitando a política das diretrizes da escola de Chicago. Por exemplo, os interesses agrícolas que defendem a ajuda e o subsídios de preços por parte do governo se opunham à perspectiva de Chicago. Os sindicatos e os grupos profissionais que representam os funcionários do governo anunciaram com veemência seu descontentamento com a economia do estilo de Chicago. Os oficiais do governo que obtêm seus empregos e rendas pessoais das regulamentações governamentais da atividade econômica também resistem a essas idéias.

Embora muitos dos economistas mais recentes da escola de Chicago sejam apolíticos, a escola toda serviu à causa do conservadorismo político nos Estados Unidos. Conforme afirmação de Reder, ele mesmo um membro da escola de Chicago:

O notável sucesso da escola de Chicago durante a terceira parte deste século deveu-se, em grande parte, ao fato de que ela foi capaz de assumir um papel importante tanto na pesquisa científica como na proteção ao conservadorismo. Sua capacidade de executar essas duas funções se deve à feliz combinação de talento científico e habilidade expositiva de Friedman e Stigler, mas talvez ainda mais à falência do conservadorismo intelectual e ao fim da Segunda Guerra Mundial.

O efeito combinado da Grande Depressão no descrédito do capitalismo do *laissez-faire* e das suspeitas de Hitler sobre qualquer tipo de doutrina nacionalista-conservadora foi deixar

o direito político com muito pouco apoio intelectual. Embora houvesse outros representantes do *laissez-faire* (por exemplo, o grupo de Mises), a valorização profissional e os cargos acadêmicos dos economistas de Chicago e também sua habilidade em comunicação não-técnica deram-lhes uma grande vantagem na disputa pela atenção e apoio do público conservador durante as décadas que se seguiram a 1945<sup>4</sup>.

### Como a escola de Chicago foi válida, útil ou correta em sua época?

A revolução keynesiana tendia a colocar o avanço da microeconomia em espera, com muitos dos melhores estudiosos da profissão direcionando sua atenção para a expansão do sistema keynesiano de idéias. Entre eles estavam os primeiros microeconomistas proeminentes, como Joan Robinson e John R. Hicks. De certo modo, a escola de Chicago mantinha e fortalecia a tradição marginalista em um momento em que sua popularidade havia caído. Ela ajudou a manter o grande legado das economias clássica e neoclássica, enquanto a revolução keynesiana vinha dominando o cenário intelectual. Isso não significava que a revolução keynesiana havia terminado, mas sugere que os economistas tinham, mais uma vez, se voltado à microeconomia para estender seus critérios às questões do dia-a-dia, incluindo aquelas que antes pareciam ser do domínio exclusivo dos teóricos da macroeconomia. Por exemplo, a análise do desemprego agora inclui a ênfase nas teorias do trabalho da microeconomia e a substituição intertemporal entre o trabalho e o lazer.

A escola de Chicago também foi útil em sua época ao manter vivas as visões monetárias de Fisher durante um período em que poderiam ter sido permanentemente isoladas com o peso das idéias de Keynes. A rápida inflação dos anos 1970 e do início dos anos 1980 desviou a atenção da nação da principal preocupação do keynesianismo — o desemprego — para a preocupação de Fisher e Friedman — a inflação. A inflação e o desemprego simultâneos desse mesmo período levaram muitos keynesianos a exigir políticas de renda, embora eles reconhecessem que essas políticas provavelmente produziram efeitos colaterais negativos sobre a eficiência. Argumentando que, a longo prazo, a troca entre inflação e desemprego era ilusória, os novos clássicos mantinham a perspectiva clássica otimista de que a eficiência econômica, a estabilidade de preços e uma taxa natural de emprego pleno eram mutuamente alcançáveis.

### Quais dogmas da escola de Chicago tornaram-se contribuições duradouras?

Devido à recente safra de idéias associadas à nova escola clássica, talvez seja prematuro afirmar quais delas vão se tornar contribuições duradouras para a economia. Por exemplo, o monetarismo perdeu muito de seu apoio durante as décadas de 1980 e 1990. Basta dizer que as novas idéias clássicas têm penetrado cada vez mais nos currículos das universidades americanas. Por exemplo, todos os principais livros didáticos sobre princípios da economia apresentam capítulos sobre a nova perspectiva macroeconômica clássica, incluindo discussões de uma taxa natural de desemprego, expectativas racionais, uma curva de Phillips vertical a longo prazo e uma oferta agregada a curto prazo *versus* a longo prazo. As teorias de Chicago sobre capital humano, a produção nacional, a procura por emprego e a discriminação são todas discutidas nos livros didáticos sobre eco-

4. Reder. *op. cit.*, p. 35.

nomia trabalhista contemporânea. O caso das taxas de troca estrangeiras flexíveis é padrão nos livros de economia internacional. O teorema de Coase sobre as externalidades (O Passado como Preâmbulo 20-1), embora ainda discutível, é tratado nos livros sobre finanças públicas e economia ambiental. Em resumo, várias das idéias apresentadas por membros da escola de Chicago, amplamente definidas, são aparentemente de valor duradouro. No entanto, uma avaliação final sobre essas contribuições deve esperar a aprovação de nossos filhos e netos.

## MILTON FRIEDMAN

Milton Friedman (1912-) a principal figura da visão de Chicago, concluiu seus estudos na Rutgers University e recebeu seu diploma da Universidade de Chicago e da Universidade de Colúmbia. Enquanto estava estudando em Chicago, foi fortemente influenciado por Frank Knight. Em 1948, Friedman ingressou na faculdade em Chicago e permaneceu lá até sua aposentadoria, em 1977. Após sair de Chicago, foi membro da Hoover Institution da Universidade de Stanford. Foi presidente da American Economic Association em 1967 e ganhou o Prêmio Nobel de Economia em 1976. As idéias de Friedman são conhecidas por boa parte do público norte-americano. Ele foi colunista da *Newsweek*, escreveu livros populares, participou de uma série de televisão educativa e dedicou atenção a vários grupos.

## Função consumo

Em 1957, Friedman publicou *A theory of the consumption function*, em que sugeria que a função consumo dos keynesianos era muito simplista:

Imagine um grande número de homens ganhando \$ 100 por semana e gastando \$ 100 por semana em consumo atual. Imagine-os recebendo seus pagamentos uma vez por semana em parcelas, de modo que um sétimo seja pago no domingo, um sétimo na segunda e assim por diante. Imagine que coletamos uma amostra dos dados orçamentários desses homens para um dia escolhido aleatoriamente, definamos os rendimentos como entradas em caixa e o consumo como saída de caixa. Um sétimo dos homens seria registrado como tendo uma renda de \$ 100, seis sétimos como tendo uma renda igual a zero. Esses homens poderiam gastar mais em um dia de pagamento do que em outro, mas também teriam despesas em outros dias, de modo que registraríamos um sétimo com uma renda de \$ 100 como tendo poupanças positivas e outros seis sétimos como tendo poupanças negativas. (...) Esses resultados não nos dizem nada de significativo sobre o comportamento do consumo; eles simplesmente rejeitam o uso de conceitos inadequados sobre a renda e o consumo. Os homens não adaptam suas despesas com consumo às entradas em caixa a curto prazo. (...)¹

Friedman afirmou que, aumentando o período de observação de um dia para uma semana, eliminaríamos o erro nesse exemplo simples. Mas, em termos de dados reais de consumo-rendimento, o uso de um período de até mesmo um ano não consegue corrigir o problema.

De acordo com Friedman, um consumo doméstico é determinado por renda *permanente* e não por renda *atual*, em que a renda permanente é definida como a renda média que as pes-

5. Milton Friedman. *A theory of the consumption function*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1957, p. 220.

soas esperam receber em um período de anos. As pessoas tentam manter um padrão de vida razoavelmente estável de um ano para o outro, e as mudanças na renda que são consideradas temporárias ou transitórias não aumentarão nem diminuirão muito o consumo atual das pessoas. Em outras palavras, o consumo *não* responde a cada mudança na renda provocada por alterações nos gastos com investimentos ou do governo; ele responde somente a alterações na renda que as pessoas consideram permanentes e duradouras. A implicação é que a propensão marginal a consumir fora das mudanças na renda atual é menor do que sugeriria a teoria de Keynes. Isso significa que o multiplicador do investimento é pequeno, o que, por sua vez, implica que a suposta instabilidade interna na economia é exagerada⁵.

## Teoria monetária

Friedman é famoso por suas idéias sobre o papel da moeda na economia. Sobre essa questão, ele discutiu vários tópicos relacionados, incluindo a demanda por moeda, a teoria quantitativa da moeda, as causas da Grande Depressão, a ineficácia da política fiscal, a curva vertical de Phillips a longo prazo e a "regra monetária".

**A demanda por moeda.** Friedman considera a demanda por moeda como a demanda por saldo de caixa. As pessoas demandam saldos de caixa porque eles lhes oferecem utilidade. Diferentemente de Keynes, Friedman não fazia distinção entre tipos de moeda, isto é, entre os saldos ociosos e os saldos ativos ou entre saldos transitórios e saldos especulativos. Há três importantes determinantes para a quantia de moeda que as famílias e as empresas desejam guardar em qualquer período de tempo. Esses determinantes independem de fatores que influenciam a oferta de moeda.

- Riqueza total. A riqueza total em todas as suas formas, incluindo capital humano, pode ser medida melhor pela renda permanente. Quando a riqueza ou a renda permanente aumentam, a quantia de moeda que as pessoas desejam guardar como saldos de caixa também aumenta.
- Custo de poupar dinheiro. O segundo principal determinante da demanda por moeda é o custo de poupar dinheiro. Custos mais altos resultarão em menos dinheiro poupado. Esses custos variam de acordo com a taxa de juros, a taxa esperada da inflação e o nível dos preços.

Um custo de poupar dinheiro consiste na "taxa de juros" previamente determinada em outras formas de riqueza que poderiam ser economizadas. Se os rendimentos sobre ativos que não sejam dinheiro, como ações e títulos, aumentam, o custo de oportunidade de poupar dinheiro aumenta, e menos dinheiro é demandado. No entanto, a quantidade de dinheiro demandado é geralmente insensível às mudanças nas taxas de juros. A margem de lucro pro-

6. Em 1963, Albert Ando, da Universidade da Pensilvânia, e Franco Modigliani, do MIT, desenvolveram uma teoria similar em que o consumo está relacionado à renda durante toda a vida das pessoas. Assim como a hipótese de Friedman, essa teoria do "ciclo de vida" implica que o consumo em um período determinado pode ser menos sensível a mudanças na renda atual do que sugeriram alguns keynesianos. Albert Ando e Franco Modigliani. The 'life cycle' hypothesis of saving: aggregate implications and tests. *American Economic Review*, 53: 55-84, 1963. Modigliani, Franco. Liquidity preference and the theory of interest and money. *Econometrica*, 29: 45-88, 1961.



duzida entre rendimentos em transações (dinheiro) e outras formas de transação que não envolvam dinheiro (ações, títulos) é relativamente estável. Por exemplo, quando as taxas de juros, em geral, aumentam, os bancos competem para manter seus registros bancários, oferecendo juros mais altos sobre essas contas ou aumentando outros benefícios (qualidade de serviço, conveniência, cofres “sem custos”). Conseqüentemente, o relativo custo de oportunidade de poupar dinheiro não se altera de forma significativa com as mudanças na taxa de juros na economia, e a demanda por dinheiro é inelástica.

Outro custo de poupar dinheiro está relacionado à expectativa de inflação. Esse é o custo de oportunidade dos ganhos de capital sobre os ativos reais; é o “retorno” sacrificado sobre os ativos que são estimados em valor. As expectativas de inflação mais altas aumentam as perspectivas por ganhos de capital e, assim, aumentam seus custos de poupar dinheiro. Portanto, as pessoas reduzem seus saldos de caixa atuais quando esperam inflações mais elevadas.

Um último custo de poupar dinheiro está relacionado ao nível de preço (diferente da expectativa de inflação). Quanto mais elevado for o nível dos preços, menor será o custo nominal de poupar dinheiro, porque cada dólar guardado comprará menos. Os aumentos no nível dos preços, por exemplo, quando medidos pelo Índice de Preços ao Consumidor, provocam aumentos proporcionais na quantia de dinheiro demandada. As pessoas desejam aumentar seus saldos em caixa a fim de mantê-los constantes em termos reais; isto é, desejam guardar mais dinheiro em caixa para comprar os bens de preços mais altos.

- Preferências. As preferências, ou atitudes básicas, relacionadas a poupar e usar dinheiro são o terceiro grande determinante da demanda por moeda. Friedman declara que essas preferências permanecem relativamente constantes “com aumentos significativos de espaço e tempo”.

Resumindo, Friedman afirma que a quantia de moeda demandada varia diretamente com a renda real permanente e com o nível dos preços, inversamente com a expectativa de inflação e de forma insignificante com as alterações nas taxas de juros.

**Teoria quantitativa moderna da moeda.** De acordo com Friedman, a demanda por moeda é relativamente estável a curto prazo. O Federal Reserve System controla a oferta de moeda. Um aumento na oferta de moeda levará as pessoas a manterem saldos de caixa que vão além do desejado. Elas tentarão se livrar desses excessos de ativos transitórios gastando dinheiro e passando cheques. Mas, a comunidade toda não pode se livrar dos saldos de caixa em excesso; os gastos de uma pessoa deixam mais saldo na carteira ou na conta bancária de outra. Assim, a tentativa das pessoas de se livrar dos saldos de caixa aumenta a demanda por bens e serviços e eleva a produção, os preços e alguma combinação de cada um deles. Em circunstâncias em que a economia está operando em seus níveis naturais de emprego e produção, somente os preços aumentarão no longo prazo. Quando o nível dos preços aumenta, a demanda por moeda aumenta (veja nossa discussão anterior) porque a comunidade deseja guardar dinheiro extra para comprar bens de preços mais altos. Conseqüentemente, o equilíbrio entre a quantidade de moeda fornecida e a demandada é restaurado, mas a um nível de preços mais alto<sup>7</sup>.

7. N.R.T. Segundo Friedman, um excesso de moeda em circulação acaba estimulando a demanda e a inflação.

Assim, de acordo com Friedman, a teoria quantitativa moderna da moeda é estabelecida. Ela não assume que a velocidade seja uma constante, como assumia a teoria quantitativa antiga, mas que a demanda por moeda é “altamente estável — mais estável que funções como a função consumo que são oferecidas como relações alternativas importantes”. A inflação, afirmava Friedman, “é sempre e em qualquer lugar um fenômeno monetário, produzido em primeira instância por um crescimento excessivamente rápido na quantidade de moeda”<sup>8</sup>. Essa relação entre o estoque de moeda e os preços, dizia Friedman, é confirmada pela evidência empírica. Referindo-se a estudos feitos por outros, ele afirmou, em 1956:

“Talvez não haja nenhuma outra relação empírica na economia que pareça ocorrer de forma tão uniforme sob uma variedade tão ampla de circunstâncias quanto a relação entre mudanças substanciais em pequenos períodos no estoque de moeda e nos preços: uma está invariavelmente ligada à outra e está na mesma direção; essa uniformidade é, eu imagino, da mesma ordem que muitas das uniformidades que formam a base das ciências físicas”.

Em 1963, Friedman e Anna Schwartz publicaram *A monetary history of the United States, 1867-1960*, em que apresentaram suas descobertas empíricas relacionando o crescimento do estoque monetário e a taxa de inflação. Friedman considera este o mais importante de seus livros.

**A causa da Grande Depressão.** No Capítulo 7 desse livro, Friedman e Schwartz chegaram à discutível conclusão de que a política monetária era bastante responsável pela Grande Depressão da década de 30<sup>9</sup>. Mais tarde, Friedman expressou sua posição da seguinte forma:

Keynes e a maioria dos outros economistas da época acreditavam que a Grande Depressão dos Estados Unidos ocorreu apesar das agressivas políticas de expansão das autoridades monetárias — eles fizeram o melhor, mas o melhor não foi o suficiente. Estudos recentes demonstraram que os fatos são exatamente opostos: as autoridades monetárias dos Estados Unidos seguiram políticas altamente deflacionárias. A quantidade de moeda nos Estados Unidos caiu em um terço durante a recessão. E caiu não porque não houvesse quem estivesse disposto a tomar emprestado. Caiu porque o Federal Reserve System forçou ou permitiu uma acentuada redução na base monetária, porque ela não conseguiu exercer as responsabilidades que lhe foram atribuídas no Ato do Federal Reserve para oferecer liquidez ao sistema bancário. A Grande Depressão é um trágico testemunho da força da política monetária — não como Keynes e muitos de seus contemporâneos acreditavam<sup>11</sup>.

8. Milton Friedman. *Dollars and deficits*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1968, p. 18.

9. Milton Friedman. The quantity theory of money — A restatement. *Studies in the quantity theory of money*. Ed. Milton Friedman. Chicago: University of Chicago Press, 1956, p. 20-21.

10. Esse capítulo foi publicado separadamente como a principal parte da obra de Friedman e Schwartz, *The great contraction*. Princeton University Press, 1963.

11. Milton Friedman. *The optimum quantity of money and other essays*. Chicago: Aldine, 1969, p. 97. Ter em mente que este ponto de vista continua controverso. Peter Temin testou a visão de Friedman empiricamente e concluiu que as forças monetárias não provocaram a Grande Depressão. Veja seu livro *Did monetary forces cause the Great Depression?* New York: Norton, 1976.

**A curva vertical de Phillips de longo prazo.** Lembremos que Wicksell diferenciara as taxas de juros reais das naturais. Friedman afirmava que há uma distinção semelhante entre as taxas reais e as naturais de desemprego: “Eu utilizo o termo ‘natural’ no mesmo sentido de Wicksell — para tentar separar as forças reais das forças monetárias”<sup>12</sup>. A taxa natural de desemprego, dizia Friedman, é aquela que ocorrerá quando a taxa real de inflação e a expectativa da taxa de inflação forem iguais. As autoridades só podem empurrar a taxa real de desemprego temporariamente para baixo da taxa natural gerando um nível de inflação maior que o esperado. Mas, como as pessoas ajustam suas expectativas de acordo com a nova taxa alta de inflação, a taxa natural de desemprego vai retornar.

A análise de Friedman está formalizada na Figura 24-1<sup>13</sup>. Nossa primeira abordagem expositiva será estabelecer uma curva de Phillips de curto prazo e, depois, explicar como as curvas de curto prazo podem se deslocar para cima, a fim de produzir uma curva vertical de longo prazo.

Inicialmente, vamos nos concentrar na curva de Phillips de curto prazo  $SRPC_1$  da Figura 24-1. Imagine que a taxa de inflação seja  $P_1$  e que o desemprego esteja no nível natural  $U_n$  (ponto  $a$ ). Depois, suponha que as autoridades monetárias desejem fixar a taxa real de desemprego em  $U_1$ , indicando uma disponibilidade de acertar a inflação mais alta ( $P_2$  em vez de  $P_1$ ) para uma taxa inferior de desemprego. Imagine que as autoridades monetárias aumentem a oferta de moeda para conseguir fazer isso. Isso conseqüentemente aumenta a taxa de inflação para  $P_2$  e reduz temporariamente o desemprego para  $U_1$  (ponto  $b$ ). Os motivos? As empresas descobrem

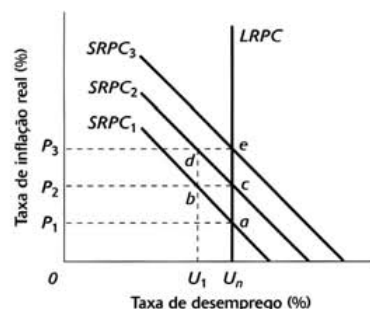


Figura 24-1 Curva vertical de Phillips de longo prazo de Friedman

Cada curva de Phillips de curto prazo mostra as combinações de inflação e desemprego possíveis quando a taxa real de inflação diverge da expectativa de taxa. Quando a inflação é mais alta que o esperado, por exemplo  $P_2$  em vez de  $P_1$ , o desemprego cai temporariamente para um nível abaixo de sua taxa natural (de  $U_n$  para  $U_1$ , como mostrado em  $b$ ). Mas quando  $P_2$  se torna a nova expectativa de taxa, a curva de Phillips de curto prazo se desloca de  $SRPC_1$  para  $SRPC_2$  e a taxa de desemprego volta a seu nível natural (ponto  $c$ ). No longo prazo, dizia Friedman, não há trocas entre inflação e desemprego. A curva de Phillips de longo prazo é vertical, indicando que uma das várias taxas de inflação é compatível com a taxa natural de desemprego.

12. Milton Friedman. The role of monetary policy. *The optimum...* op. cit., p. 105. Esse estudo foi apresentado como o Discurso Presidencial à American Economic Association, em 1967.

13. Friedman desenvolveu as idéias exibindo essa figura em sua apresentação no Nobel, reimpressa como: Inflation and unemployment. *Journal of Political Economy*, n. 85, p. 451-472, junho de 1977.

que os preços dos seus produtos estão aumentando mais rapidamente do que os custos de trabalho por unidade. Os contratos trabalhistas sob os quais muitos empregados estão trabalhando foram definidos na expectativa de que a inflação continuaria a ser  $P_1$ . Como os preços aumentam e os salários nominais permanecem inalterados, as taxas salariais reais caem e os empresários respondem aumentando o nível de emprego. Além disso, os trabalhadores desempregados que estão procurando emprego começam a receber ofertas de salário nominal mais altas do que as empresas oferecem por novos empregados. Se os trabalhadores confundem esses aumentos dos salários nominais com melhores ofertas de salário real, eles reduzirão o tempo de procura por emprego. O resultado será uma menor taxa de desemprego conflitante. Conclusões: (1) Quando a taxa real de inflação exceder a expectativa de taxa ( $P_2$  em vez de  $P_1$ ), o desemprego cairá (de  $U_n$  para  $U_1$ ) e (2) os pontos de uma curva de Phillips de curto prazo (por exemplo  $SRPC_1$ ) mostram as várias taxas de desemprego associadas a taxas de inflação real que diferem da expectativa de taxa.

A economia não permanecerá em  $b$  na curva  $SRPC_1$ , dizia Friedman. As pessoas adaptam suas expectativas de acordo com a alta taxa de inflação  $P_2$  e esperam que ela permaneça. Quando um ajuste assim acontece, a curva de Phillips de curto prazo desloca-se para cima até  $SRPC_2$ . Expectativas de taxas mais altas de inflação traduzem-se em posições mais altas na curva de Phillips de curto prazo. Quando os contratos antigos expiram, os salários aumentam, os custos reais com trabalho crescem aos níveis anteriores, as empresas dispensam funcionários e a taxa natural de desemprego se restabelece (ponto  $c$ ). A taxa natural agora é associada a uma expectativa de inflação e uma inflação real e mais alta.

Imagine que as autoridades monetárias tentem restabelecer a taxa de desemprego  $U_1$ . Aumentando a oferta de moeda, elas podem novamente conseguir isso temporariamente (ponto  $d$ ). Mas, os ganhos com emprego têm vida curta. A curva de Phillips de curto prazo desloca-se para cima para  $SRPC_3$ , e a economia muda em direção ao ponto  $e$ . No longo prazo, não há mudança entre inflação e desemprego. A curva de Phillips ( $LRPC$ ) é perfeitamente vertical à taxa natural de desemprego. As autoridades monetárias só podem reduzir o desemprego a um nível abaixo do seu nível natural no longo prazo aumentando continuamente a taxa de inflação. Segundo Friedman:

Para confirmar a conclusão de forma diferente, há sempre uma troca temporária entre inflação e desemprego; não há troca permanente. A troca temporária não vem da inflação *per se*, mas da inflação não esperada, o que geralmente significa de uma taxa crescente de inflação. A crença de que há uma troca permanente é uma versão sofisticada da confusão entre “alta” e “crescente” que todos reconhecemos em suas formas mais simples. Uma taxa crescente de inflação pode reduzir o desemprego, uma taxa alta, não<sup>14</sup>.

**A regra monetária.** Lembremos que Lerner havia comparado a economia a um carro sem volante (veja O Passado como Preâmbulo 22-1). Para evitar uma batida violenta contra um meio-fio e outro, o carro precisava de um volante — finanças funcionais — utilizado por um motorista habilidoso. Friedman opôs-se da seguinte forma:

14. Friedman. *The optimum...* op. cit., p. 104.

O que precisamos não é de um condutor monetário habilidoso para o veículo econômico que continuamente gire o volante para se ajustar às irregularidades inesperadas da rota, mas sim de alguns meios de manter o passageiro monetário que está no banco traseiro como um lastro para ocasionalmente inclinar-se e dar um tranco na direção para manter o carro na estrada<sup>15</sup>.

O carro descerá a estrada muito bem, desde que o governo não o desestabilize. O Federal Reserve deverá abandonar seu uso de política monetária arbitrária e aderir à regra monetária: aumentar a oferta de moeda anualmente a uma taxa estável que corresponda à taxa de crescimento de capacidade a longo prazo. Há quatro motivos pelos quais essa regra se torna necessária:

- O desempenho passado do Fed<sup>16</sup>. De acordo com Friedman, “Em toda a sua história, o Fed tem declarado que está usando suas forças para promover a estabilidade econômica. Mas os registros não sustentam tal afirmação. Pelo contrário, o Fed tem sido a maior fonte de instabilidade”<sup>17</sup>.
- Limitações do conhecimento econômico. Há um atraso entre as mudanças na oferta da moeda e as mudanças na produção e nos preços, e esses atrasos são variáveis e imprevisíveis. Tentativas de ajustar a economia contribuem tanto para a instabilidade como para corrigi-la.
- Confiança. Uma regra monetária permitiria que as empresas, os consumidores e os trabalhadores estabelecessem contratos confiando que o Fed não os surpreenderia mais tarde.
- Neutralização do Fed. “Uma regra monetária isolaria a política monetária tanto da força arbitrária de um grupo de homens que não se sujeitam ao controle do eleitorado como das pressões de curto prazo das políticas partidárias”<sup>18</sup>.

### Liberalismo econômico

Friedman se descrevia como um liberal do século XIX. Obviamente, ele referia-se ao liberalismo econômico que associamos aos economistas clássicos que enfatizavam a liberdade econômica. Assim, com o passar dos anos, ele defendeu uma série de reformas que depositariam menos confiança no governo e mais confiança no mercado. Segundo Friedman, o sistema de mercado protege não só a liberdade econômica, mas também a liberdade política. “Pode uma nação verdadeiramente ter liberdade política quando a imprensa escrita pertence ao Estado e os trabalhadores são funcionários do governo?”, perguntava Friedman. Sua resposta era negativa.

Muitas das melhorias de Friedman foram incorporadas, outras ainda são assunto de debate público. Alguns exemplos de suas propostas incluem o sistema internacional de taxas de intercâmbio flexíveis, determinadas pelo mercado; um exército de voluntários norte-americanos; interpretação menos rigorosa das leis antitruste; o fim das experiências do país com políticas de

15. Milton Friedman. *A program for monetary stability*. Nova York: Fordham University Press, 1959, p. 23.

16. N.R.T. Federal Reserve System.

17. Milton Friedman. *An economist's protest*: Columns in political economy. Glen Ridge, NJ: Thomas Horton, 1972, p. 65.

18. Friedman, *An economist's...* op. cit., p. 66.

renda; um imposto de renda negativo; um certificado educacional que desse aos pais uma opção para a escola de seus filhos; um imposto de renda com taxa padrão; legalização de drogas recreativas e “privatização” de vários serviços públicos.

Os admiradores e os críticos de Friedman concordam que ele ajudou a estabelecer essas questões monetárias na economia. Eles também concordariam que o próprio Friedman foi assunto ou fez a diferença na história do pensamento econômico e no curso da política pública. Conforme afirmou Samuelson: “Se Milton Friedman não tivesse existido, teria sido necessário inventá-lo”.

## 24-1

### ROBERT E. LUCAS, JR.

Robert E. Lucas, Jr. (1937-) nasceu em Yakima, Washington, e recebeu seus graus de bacharelado e Ph.D. na Universidade de Chicago. Durante o início de seus estudos universitários, foi influenciado por Friedman, que lecionou microeconomia no primeiro ano no programa de graduação, e por *Foundations of economic analysis*, de Samuelson. Lucas comentou:

*Foundations* diz: “Esta é a forma de fazer [a análise econômica]”. Ela lhe conta o segredo de como participar do jogo, em vez de iludi-lo com grandes promessas. Acho que foi a combinação do livro de Samuelson e a aula de Friedman que me meteu nessa”.

Lucas passou os primeiros 11 anos de sua carreira em Carnegie-Mellon e depois, em 1974, retornou a Chicago. Em 1955, recebeu o Prêmio Nobel de Economia por suas contribuições à macroeconomia. Por ironia do destino, sua ex-esposa recebeu metade de seu prêmio de \$ 1 milhão, porque sete anos antes ela havia inserido uma cláusula no contrato de divórcio que previa tal possibilidade. A cláusula deveria expirar em 1996.

### Expectativas racionais

A teoria de Friedman sobre a relação inflação-desemprego (Figura 24-1) baseia-se na suposição de *expectativas adaptáveis*. As pessoas determinam suas expectativas sobre inflação futura tendo como base a inflação passada e presente e as modificam somente quando novos eventos aconteçam. Lucas vai além da análise de Friedman, dizendo que os agentes econômicos criam *expectativas racionais* sobre resultados futuros da política de estabilização atual. Embora a idéia de expectativas racionais não fosse original, foi Lucas quem desenvolveu suas implicações para a teoria e a política macroeconômicas<sup>19</sup>.

Lucas dizia que os participantes do mercado meditam sobre seus erros, utilizam e processam todas as informações disponíveis e conseguem eliminar as regularidades em erros ao prever mudanças futuras nos níveis de preços. Como as pessoas entendem que as políticas de expansão

19. Arlo Kramer. *Conversations with economists*. Totowa, NJ: Rowman & Allanheld, 1983, p. 30.

20. John J. Muth deu origem à idéia de expectativas racionais em *Rational expectations and the theory of price movements*. *Econometrica*, n. 29, julho de 1961. As contribuições de Lucas estão compiladas em *Studies in business-cycle theory*. Cambridge, MA: MIT Press, 1981 e *Models of business cycles*. Oxford, Inglaterra: Basil Blackwell, 1987. Thomas Sargent e Neil Wallace também contribuíram com a teoria das expectativas racionais de forma independente.

## 24-1 ... O Passado como Preâmbulo

## DE STIGLER A "ABACAXIS"

No início dos anos 1960, o economista da escola de Chicago George J. Stigler (1911-1992) afirmou que as informações são um bem econômico. Os consumidores decidem quanto querem adquirir desse bem comparando o benefício marginal e o custo marginal<sup>a</sup>.

Considere um exemplo de um consumidor no mercado de carros novos. O benefício marginal (BM) de mais informações inclui a utilidade associada a encontrar uma marca e um estilo específicos que correspondam às inclinações de uma pessoa e também àquela associada a descobrir um preço baixo. Embora o benefício total aumente à medida que mais informações são obtidas, o benefício marginal das informações adicionais cai. Em compensação, o custo marginal (CM) de informações adicionais geralmente aumenta à medida que os consumidores obtêm mais informações. Esses custos incluem transporte e outras despesas de pesquisa, o custo de oportunidade de tempo e o sacrifício da utilidade por atrasar a compra.

O consumidor procura todas as informações para as quais o benefício marginal excede o custo marginal, e o processo de pesquisa termina quando  $BM = CM$ . Ai, dizia Stigler, o consumidor obtém a quantidade de informações ideal. Assim, uma distribuição de preços, e não um único preço de varejo, existe para automóveis novos da mesma marca. As informações extras necessárias para eliminar a variação de preços impõem um custo marginal maior do que o benefício marginal. Se a situação não mudar, quanto maior for o custo marginal das informações, maior será a dispersão de preços em um mercado.

Em 1970, George A. Akerlof (1940-), da Universidade da Califórnia em Berkeley, estendeu a análise de Stigler sobre as informações. Akerlof fez uma pergunta bem simples: "Por que um carro novo perde tanto valor assim que o comprador sai da loja com ele?" Se a depreciação física é a culpa-

da, então por que o mesmo carro novo fica parado na loja durante semanas e até mesmo meses sem perder o valor?" A resposta de Akerlof era que alguns mercados contêm *informações assimétricas*<sup>b</sup>.

Os vendedores de carro têm informações melhores sobre a condição de seus carros do que os futuros compradores; as informações não são simétricas em ambos os lados do mercado. Como os compradores carecem de informações importantes sobre carros usados, surge um *problema de seleção adversa*. Os proprietários de carros com defeitos ("abacaxis") desejam vendê-los, mas a maioria dos proprietários de carros de alta qualidade da mesma marca, ano e modelo não quer. O resultado é que a maioria dos carros usados no mercado é de qualidade inferior aos dos mesmos modelos que não estão à venda. Como os futuros compradores de carros usados sabem disso, a demanda por carros usados é reduzida, assim como o preço do mercado. Esse baixo preço de carros usados reduz ainda mais a motivação das pessoas em ofertar bons carros usados para venda. Carros de baixa qualidade, portanto, tendem a expulsar os carros de alta qualidade, e muitas transações possíveis que aumentam o bem-estar não ocorrem. Quando um comprador sai com o carro novo da concessionária, o carro imediatamente assume o valor que lhe é atribuído no "mercado de abacaxis", embora esteja em perfeitas condições.

Os economistas contemporâneos descobriram vários mercados em que há informações assimétricas, incluindo restaurantes, hotéis, serviços médicos, equipamentos eletrônicos e alguns mercados de seguro e mão-de-obra. No entanto, eles nos lembram que muitas organizações do setor privado emergiram para ajudar a reduzir a assimetria das informações. Os exemplos incluem garantias de produtos transferíveis, franquias e o estabelecimento de nomes de marca. Além disso, o proble-

b. George A. Akerlof. The market of lemons: Qualitative uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, n. 84, p. 488-500, agosto de 1970.

a. George J. Stigler. The economics of information. *Journal of Political Economy*, n. 69, p. 213-225, junho de 1961.

ma é reduzido porque os fornecedores de informações privadas, como empresas que imprimem relatórios sobre os consumidores, produtores de guias de viagem, agências de crédito, corretores e outros

intermediários, lucram oferecendo informações. Finalmente, o acesso barato às informações oferecidas na Internet pode também reduzir o problema de informações assimétricas.

fiscal e monetária produzem inflação, elas imediatamente ajustam suas expectativas em relação à inflação a um nível superior quando o governo sanciona essas políticas. Os mercados de recursos e financeiros imediatamente se ajustam de modo que esses trabalhadores recebam salários nominais mais altos, os fornecedores de matéria-prima e outros bens de capital recebam preços mais altos e aqueles que emprestam dinheiro obtenham taxas de juros nominais mais elevadas.

Essas reações à expectativa de inflação desenvolvem políticas fiscais e monetárias ineficientes. Em vez de aumentos temporários em lucros, produção e emprego causados pela mudança de  $a$  para  $b$  na Figura 24-1, a economia muda diretamente de  $a$  para  $c$ . Isto é, as políticas de expansão fiscal e monetária aumentam direta e imediatamente a taxa de inflação de  $P_1$  para  $P_2$ , para cima ao longo da curva vertical de Phillips de longo prazo.

## Análise da oferta agregada de Lucas

A análise de Lucas distinguia entre a oferta agregada de curto e de longo prazos. Na Figura 24-2(a) e (b), os eixos verticais medem o nível de preço, não a taxa da inflação, e os eixos horizontais medem a produção real, não a taxa de desemprego. No novo modelo clássico representado pelas figuras, uma mudança *imprevista* na demanda agregada *afeta* o nível da produção real, mas só temporariamente. Em comparação, uma mudança *prevista* na demanda agregada não tem nenhum efeito sobre a produção e o desemprego reais.

Imagine que a economia esteja inicialmente no ponto  $a$  da Figura 24-2(a) e que uma onda inesperada de gastos com investimentos aumente a demanda agregada de  $AD_1$  para  $AD_2$ . Os produtores imediatamente experimentam preços crescentes e concluem que esses preços aumentam em relação a outros preços (e a preços do trabalho). Esperando lucros mais altos, eles aumentam o emprego e a produção, deslocando a economia de  $a$  para  $b$ . Observe que a curva da oferta agregada a curto prazo  $AS_1$  é crescente: o aumento inesperado no nível dos preços de  $P_1$  para  $P_2$  aumenta a produção real de  $Q_1$  para  $Q_2$ .

Mas, na verdade, todos os preços, incluindo o preço do trabalho e de outras entradas, estão crescendo devido ao aumento geral na demanda agregada. As empresas passam coletivamente por custos crescentes, fazendo com que a curva da oferta agregada da economia se desloque para a esquerda de  $AS_1$  para  $AS_2$ . A economia move-se de  $b$  para  $c$ , revertendo o incremento prévio em produção. No longo prazo, a curva da oferta agregada da economia é simplesmente uma linha vertical ( $AS_{LR}$ ), procedendo de  $Q_1$  através de pontos como  $a$  e  $c$ .

Uma *queda* imprevista na demanda agregada de  $AD_1$  para  $AD_3$ , na Figura 24-2(b), funciona de maneira oposta. Inicialmente, as empresas não percebem que os preços em queda estão restritos a seus produtos. Prevendo lucros menores, elas reduzem o emprego e a produção, e a economia passa de  $a$  para  $d$ . No entanto, as empresas logo reconhecem que *todos* os preços estão caindo, incluindo os salários e outros preços de entrada. Quando os custos nominais caem,



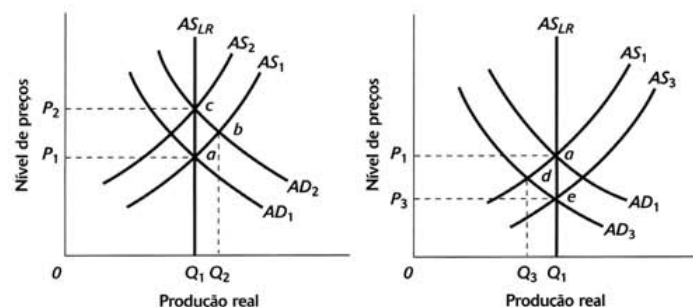


Figura 24-2 Nova macroeconomia clássica de Lucas

(a) Um aumento inesperado na demanda agregada de  $AD_1$  para  $AD_2$  desloca a economia temporariamente de  $a$  para  $b$ . A economia, então, se move para  $c$  devido aos aumentos nos salários nominais e nos preços de outras entradas, que deslocam a curva da oferta agregada de curto prazo para a esquerda, de  $AS_1$  para  $AS_2$ . Um aumento previsto na demanda agregada desloca a economia diretamente de  $a$  para  $c$  ao longo da curva da oferta agregada de longo prazo  $AS_{LR}$ . (b) Uma queda inesperada na demanda agregada de  $AD_1$  para  $AD_3$  desloca temporariamente a economia de  $a$  para  $d$ . As quedas nos salários nominais e nos preços de outras entradas deslocam a curva da oferta agregada de curto prazo para a direita, de  $AS_1$  para  $AS_3$ , e a economia desloca-se para  $e$ . Uma queda esperada na demanda agregada desloca a economia diretamente de  $a$  para  $e$  ao longo da curva da oferta agregada de longo prazo  $AS_{LR}$ .

passa de  $d$  para  $e$ , a produção real cresce de  $Q_3$  para  $Q_1$ , e a recessão automaticamente termina. A economia é autocorretiva, diz Lucas, exatamente como os economistas clássicos pensavam. Por esse motivo, sua teoria é conhecida como *nova macroeconomia clássica*.

Quando as mudanças na demanda agregada são previstas, a produção real permanece constante. Por exemplo, imagine que na Figura 24-2(a) o banco central aumente a oferta de moeda a fim de expandir a demanda agregada de  $AD_1$  para  $AD_2$ . Como a ação do Fed é pública, e o resultado inflacionário é previsto, as empresas imediatamente reconhecem que os preços mais elevados recebidos por seus produtos fazem parte da inflação geral prevista. Elas entendem que as mesmas forças que estão elevando seus preços também estão aumentando seus custos, deixando seus lucros inalterados. A curva da oferta agregada a curto prazo desloca-se para a esquerda, de  $AS_1$  para  $AS_2$ , simultaneamente com o aumento para a direita na demanda agregada, de  $AD_1$  para  $AD_2$ . A economia move-se diretamente de  $a$  para  $c$  na curva da oferta agregada de longo prazo  $AS_{LR}$ . A produção real permanece inalterada em  $Q_1$ , e somente a inflação ocorre. A curva da oferta agregada de longo prazo é a única curva da oferta agregada relevante quando os aumentos da demanda agregada são antecipados. Isso é verdade também para os aumentos antecipados na demanda agregada, por exemplo, de  $AD_1$  para  $AD_3$  na Figura 24-2(b). Nesse caso, a economia desloca-se diretamente para baixo ao longo de  $AS_{LR}$ , de  $a$  para  $e$ .

### Avaliação

Ninguém que tenha estudado seriamente as teorias de Lucas olha para a macroeconomia como antes. E, realmente, a idéia de expectativas racionais faz agora parte da macroeconomia moder-

na. No entanto, muitos macroeconomistas rejeitam as novas proposições clássicas de autocorrecção automática e ineficiência política. A maioria dos economistas defende que os preços e os salários não são perfeitamente flexíveis, particularmente em uma direção descendente. Assim, a correção automática para as recessões deduzidas na Figura 24-2(b) não acontece, e a política monetária e fiscal pode ser necessária para tirar a economia da recessão (veja a Figura 22-6). Os economistas modernos também contestam a premissa básica do novo classicismo de que as políticas fiscais e monetárias de expansão são sempre inflacionárias. Se os economistas discordam desse ponto, por que esperaríamos que o público em geral igualasse essas políticas impedindo a inflação e agisse de acordo com nossa expectativa? Com efeito, Lucas estendeu as teorias microeconômicas da concorrência perfeita, do comportamento racional e do equilíbrio walrasiano para a macroeconomia. Este é um debate interessante sobre como sua teoria descreve as verdadeiras tarefas da economia moderna e da economia real.

### GARY S. BECKER

Gary S. Becker (1930-) nasceu em Pottstown, Pensilvânia, fez sua faculdade em Princeton e recebeu seu doutorado da Universidade de Chicago. Entre 1957 e 1969, foi professor da Universidade de Colúmbia. Em 1970, ingressou na faculdade em Chicago, onde atualmente é professor de economia e sociologia. Foi presidente da American Economic Association em 1986 e, de acordo com um historiador do pensamento econômico, "é uma das mentes mais originais da economia moderna"<sup>21</sup>. Teórico perfeito, Becker parece mais confortável em apresentar suas teorias positivas sobre a economia do que em desafiar as perspectivas políticas associadas a Friedman e à escola de Chicago. Na metade dos anos 1980, no entanto, ele começou a escrever colunas para a *Business Week*, o que aumentou sua exposição ao grande público. Em 1992, Becker recebeu o Prêmio Nobel de Economia.

Becker ficou conhecido como um "imperialista intelectual". Isso significa que ele ampliou a abordagem econômica, com suas suposições combinadas de comportamento maximizado, preferências estáveis e equilíbrio de mercado, para os domínios tradicionais da sociologia, da ciência política, das leis, da biologia social e da antropologia. Sua forte crença na importância da abordagem econômica para uma ampla gama de tópicos vai se tornar evidente à medida que formos examinando muitas de suas idéias.

### Discriminação

Em 1957, Becker publicou *The economics of discrimination*, que foi uma versão atualizada da sua dissertação de doutorado de 1955. Mais tarde, ele afirmou que "foi meu primeiro esforço publicado para aplicar a abordagem econômica a um problema fora dos campos convencionais da economia e foi recebido com indiferença ou hostilidade pela grande maioria dos profissionais da economia"<sup>22</sup>.

Na metade dos anos 1970, no entanto, o modelo de discriminação de Becker, embora ainda controverso, recebeu uma proeminente discussão na maioria dos principais livros didáticos

21. Mark Blaug. *Great economists since Keynes*. Totowa, NJ: Barnes and Noble, 1985, p. 15.

22. Gary S. Becker. *The economic approach to human behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1976, p. 15.

sobre economia do trabalho. Becker via as discriminações como uma preferência ou uma “inclinação” pela qual o discriminador está disposto a pagar:

Supõe-se que os indivíduos devam agir como se tivessem “inclinações à discriminação”, e essas inclinações são a causa imediata mais importante para a discriminação real. Quando um empresário discrimina seus empregados, age como se não estivesse obrigado a custos de produção físicos e pecuniários por empregá-los (...)

O coeficiente da discriminação de um empresário em relação a um empregado mede o valor depositado no custo não-pecuniário por contratá-lo, uma vez que representa a diferença percentual entre o dinheiro e a taxa real ou líquida “paga” a ele. Se  $\pi$  for a taxa de salário em dinheiro pago, então  $\pi(1 + d)$  será a taxa salarial líquida, em que  $d$  representa o coeficiente de discriminação<sup>23</sup>.

Um exemplo concreto ajudará a esclarecer essas idéias. Imagine que a taxa salarial do mercado seja \$ 6 e que o  $d$  do empresário seja 0,50. Então, na perspectiva do empresário, a taxa salarial para o grupo discriminado é de \$ 9 [ $\pi(1 + d) = \$ 6(1 + 0,50)$ ]. Isso implica que o empresário discriminador estaria disposto a pagar um prêmio de até \$ 3 por hora na contratação de empregados preferidos em oposição ao grupo alvo da discriminação. Valores mais altos de  $d$  sugerem inclinação à discriminação. Por outro lado, se  $d$  é zero, o empresário é imparcial.

Se os coeficientes de discriminação forem positivos em toda a economia, a demanda pelos trabalhadores preferidos será maior do que seria sem a inclinação à discriminação. Como resultado, a taxa salarial de mercado para trabalhadores preferidos excederá aquela para os trabalhadores discriminados, mas igualmente produtivos. Esse fato traz uma importante implicação: os empresários discriminadores terão custos salariais mais elevados do que aqueles que não fazem distinções. Essas empresas discriminadoras terão de pagar um extra no salário, ou um “preço” por suas inclinações. As empresas que não têm essa inclinação à discriminação, ou cuja inclinação é baixa em relação ao diferencial de salário, contratarão os trabalhadores discriminados, mas igualmente produtivos, a um salário mais baixo e, portanto, ganharão uma vantagem de custo sobre os concorrentes discriminadores. Teoricamente, somente os produtores com custos menores podem sobreviver a longo prazo em uma economia de mercado competitivo; os discriminadores terão custos médios que excederão os preços determinados pelo mercado, isto é, terão perdas.

Portanto, a teoria de Becker é consistente com a visão do novo classicismo: no longo prazo, o sistema de mercado competitivo vai impor custos sobre os discriminadores, que reduzirão o tamanho da discriminação, seja ela por sexo, raça ou preferência religiosa. O papel do governo em acelerar esse processo deve ser para resistir às pressões impostas pelos grupos de interesse para bloquear a livre escolha profissional.

### Investimento em capital humano

Em *Human capital* (1964), Becker apresentou a teoria sobre o investimento em capital humano em sua forma generalizada e moderna. Esse livro ampliou bastante o trabalho desenvolvido por

23. Gary S. Becker. *The economics of discrimination*. 2. ed. Chicago: University of Chicago Press, 1971, p. 153-154.

seu antigo colega de Chicago, Theodore Schultz. A Figura 24-3 mostra a teoria aplicada a um indivíduo hipotético se decidindo entre entrar ou não para a faculdade. A decisão de freqüentar a faculdade por motivos de investimento depende do retorno esperado sobre o investimento de uma pessoa. Sem a faculdade, o indivíduo ao qual as informações na figura se aplicam poderia esperar os rendimentos anuais mostrados pela linha *HH*. Com a faculdade, a linha dos rendimentos torna-se *CC*. Freqüentar a faculdade por quatro anos envolve *custos diretos* (1), como mensalidades e livros, e *custos indiretos* (2) que assumem a forma de rendimentos renunciados durante o período de investimento. Quando o aluno ingressa no mercado de trabalho, ele ganha mais do que ganharia se não tivesse um diploma universitário. A diferença entre os dois fluxos de rendimentos é mostrada como (3). A decisão pelo investimento requer uma comparação entre o valor atual dos aumentos anuais de rendimentos (3) e o valor atual dos custos diretos e indiretos (1 e 2). Se o primeiro exceder o último — isto é, se o valor atual *líquido* for positivo —, o investimento ocorrerá. O princípio básico da Figura 24-3 aplica-se a todas as decisões de investimento em capital humano como, por exemplo, uma decisão tomada por um trabalhador de se mudar para um outro local para trabalhar, uma decisão tomada por uma empresa de oferecer treinamento *on-the-job* a seus empregados ou uma decisão tomada por um país em desenvolvimento de usar recursos para melhorar a saúde geral da força de trabalho. Em cada caso, a pessoa responsável por tomar as decisões pesa os ganhos futuros contra os sacrifícios do presente.

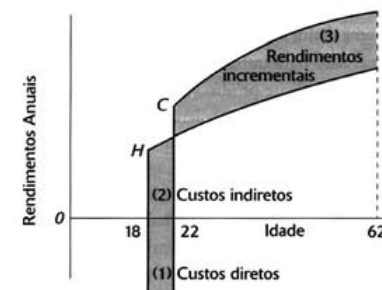


Figura 24-3 Investimento em capital humano: educação superior

Os investimentos em uma educação superior requerem sacrifícios no presente, a fim de alcançar um grande fluxo de ganhos durante toda a vida (*CC* em vez de *HH*). Os custos de quatro anos de faculdade consistem em custos diretos, como mensalidades e livros (1), e custos indiretos de renunciar aos rendimentos durante a faculdade (2). O valor presente desses valores é comparado ao valor presente dos rendimentos incrementais esperados (3) resultantes do grau universitário. Se o valor presente de (3) exceder o valor presente de (1) e (2), o investimento ocorrerá.

Becker foi o primeiro a distinguir o treinamento geral do específico. O *treinamento geral* aumenta a produtividade marginal dos trabalhadores não apenas em seu emprego atual, mas também em qualquer outro em que ele venha a se envolver. O *treinamento específico* aumenta a produtividade marginal somente dentro da empresa que o oferece. Assim, algumas de nossas habilidades são específicas a uma empresa ou situação em particular (*capital específico*), enquanto outras po-

Becker afirmava que a teoria do capital humano ajuda a explicar a “ampla gama de fenômenos empíricos que têm recebido interpretações *ad hoc* ou que têm confundido os pesquisadores”. Esses fenômenos incluem evidências de que (1) os rendimentos aumentam tipicamente com a idade a uma taxa decrescente, e a taxa de aumento tende a estar positivamente relacionada ao nível de habilidade; (2) as taxas de desemprego tendem a ser menores para aqueles que têm mais habilidades; (3) pessoas mais jovens mudam de emprego com mais frequência e recebem mais treinamentos educativos e *on-the-job* do que as pessoas mais velhas; e (4) as pessoas que possuem mais habilidades recebem mais educação e treinamento *on-the-job* durante a vida toda do que as outras.

Na última sentença de *Human capital*, Becker afirmou: “Eu me aventuraria a dizer que o capital humano será uma peça importante do pensamento sobre desenvolvimento, distribuição de renda, rotatividade da mão-de-obra e muitos outros problemas que ainda estão por vir”. Ele foi profético. Nas duas últimas décadas, o capital humano tem sido assunto de vários livros e de centenas de artigos em revistas especializadas.

### A teoria da alocação de tempo

A teoria neoclássica do comportamento do consumidor assumia que o consumo é instantâneo. Becker argumentou que o consumo demanda tempo e que o tempo é escasso e tem valor. O tempo gasto para consumir um bem não está disponível para um uso alternativo — por exemplo, para obter renda. Alguns bens de consumo precisam de mais tempo para serem consumidos do que outros. Assim, segundo Becker, as pessoas levam em consideração o “custo total” ou o “preço total” dos bens ao tomar suas decisões de compra. O preço total de um bem consiste no seu preço de mercado mais o valor do tempo necessário para seu consumo.

Essa importante contribuição levou Becker a sugerir uma reconstrução da teoria da escolha. A família, sendo a unidade para decisões básicas, deveria ser considerada um produtor e um consumidor de “mercadorias” que produzem utilidade. A produção de mercadorias ocorre pela combinação de bens (bens e serviços) trazidos no mercado com o tempo. Para obter o rendimento necessário para comprar os bens utilizados para produzir mercadorias, a família precisa despendar seu tempo no mercado de trabalho. Para produzir e consumir a mercadoria no lar, ela precisa despendar tempo de produção e consumo. Um exemplo é a produção e o consumo de uma refeição, por exemplo, o café da manhã. Ele é produzido combinando-se produtos (pão, manteiga, leite, frios), o tempo de produção (o período de tempo necessário para preparar a refeição) e o tempo de consumo (o tempo gasto para comer a refeição).

A família deve decidir quais mercadorias deseja consumir e como vai produzi-las. Essas decisões são tomadas diariamente. Um fator complexo é que algumas mercadorias exigem muito tempo e não muitos bens para serem produzidas, enquanto outras exigem muitos bens e pouco tempo. Um exemplo de um *bem que consome muito tempo* é o bronzado natural obtido depois de vários dias na praia. Um exemplo de um *bem que consome muitas mercadorias* é uma refeição rápida.

Becker apontou diversas implicações interessantes sobre seu modelo, e outros citaram implicações extras. Três exemplos ajudarão a demonstrar os tipos ilustrados pelo modelo. A primeira implicação é a de que um aumento nos rendimentos pelo tempo no mercado de trabalho provavelmente fará com que as pessoas alterem seus padrões de consumo, de mercado-

rias que exigem tempo para mercadorias que consomem bens. A razão é que o custo de oportunidade do tempo de produção e consumo doméstico aumenta. Uma pessoa pode conseguir um bronzado passando pequenos períodos de tempo em um salão de bronzeamento artificial em vez de se deitar por horas em uma praia, ou comer em um restaurante em vez de preparar e consumir uma refeição fresca e feita em casa. A segunda implicação é que um aumento na produtividade do tempo de produção doméstica, por exemplo, com o desenvolvimento de fornos de microondas, compressores de lixo e lavadoras e secadoras de roupa, libera tempo de consumo (assistir a novelas, fazer aulas de ginástica), tempo de mercado de trabalho (emprego de meio-período ou período integral) ou uma combinação de ambos os casos. A terceira é que, quando o casal tem capacidade de obter rendimentos mais elevados no mercado de trabalho, as famílias provavelmente têm menos filhos e promovem mais experiências familiares que consomem bens do que as famílias em que um dos pais tem baixo potencial de renda e opta por não trabalhar.

### Sobre a família

No prefácio de *The treatise on the family* (1981), Becker escreveu:

Este volume utiliza as suposições de comportamento maximizado, preferências estáveis e equilíbrio nos mercados implícitos e explícitos para proporcionar uma análise sistemática sobre a família. Construí minha pesquisa durante a última década para analisar a alocação do tempo para os filhos e para o mercado de trabalho, o casamento e o divórcio em sociedades poligâmicas e monogâmicas, o altruísmo e o egoísmo nas famílias, a mobilidade entre gerações e muitos outros aspectos relacionados à família. Embora nem todos sejam considerados, o tratamento sistemático e unificado dos aspectos importantes talvez justifique o título ultrapassado de “tratado”<sup>24</sup>.

**Teoria sobre o casamento.** O casamento permite a divisão do trabalho, possibilitando que os parceiros maximizem sua produção agregada e o consumo de “mercadorias”, o que proporciona bem-estar econômico. Ter e criar filhos são “mercadorias” centrais que o casamento facilita. Em outras palavras, os parceiros de uma família despendem-se de interesses econômicos individuais. As diferenças em habilidades que permitem os ganhos na sociedade resultam de experiências passadas diferentes e de outros investimentos em capital humano. O indivíduo que dispõe das melhores oportunidades salariais do mercado muito provavelmente entra no mercado de trabalho, enquanto a produção doméstica será executada pelo indivíduo que tem a maior produtividade relativa a esses esforços. Tradicionalmente, as mulheres casadas têm se especializado em criar filhos e em outras atividades domésticas. Como resultado:

elas têm exigido de seus maridos “contratos” de longo prazo para protegê-las contra o abandono e outras adversidades. Praticamente todas as sociedades têm desenvolvido proteção de longo prazo para mulheres casadas; pode-se dizer que o “casamento” é definido por um compromisso de longo prazo entre um homem e uma mulher<sup>25</sup>.

24. Gary S. Becker. *A treatise on the family*. Cambridge: Harvard University Press, 1981, p. ix-x.

25. *Ibidem*, p. 14-15.

Até mesmo diferenças relativamente pequenas nas capacidades produtivas entre os parceiros do casamento implicam diferenças na alocação de tempo entre o tempo no mercado de trabalho, tempo na produção doméstica e tempo de consumo. A razão é que o comprometimento em uma atividade aumenta o estoque de capital humano específico de uma pessoa, o que, por sua vez, aumenta a produtividade nessa atividade. Porém, isso nem sempre resulta em especialização completa. Em alguns casos, por exemplo, um dos parceiros pode optar por trabalhar meio-período.

O casamento geralmente envolve “escolha positiva” entre homens e mulheres de “alta qualidade”. Um motivo é complementar a produção. As características positivas de um dos parceiros aumentam a contribuição marginal do outro na produção da “renda total”, amplamente definida para a inclusão de “mercadorias”.

**Fertilidade.** A família gera filhos (“capital durável”), que contribuem para a renda total da família ou para o bem-estar econômico. Mas as famílias não geram filhos em números biologicamente possíveis. A razão é que os filhos são dispendiosos. Sobre essa questão, Becker dizia que eles têm um “preço”. Esse preço envolve custos diretos, como despesas com alimentação, moradia, vestuário, assistência médica, educação e assim por diante, e custos indiretos, na forma de custos de oportunidade de tempo. Filhos pequenos, particularmente, são bens que consomem muito tempo. A fertilidade dependerá do preço dos filhos, da renda dos pais e da compensação que os pais percebem entre a quantidade de filhos e sua qualidade. Quando as oportunidades salariais aumentam para as mulheres, o preço de cada filho aumenta (o custo de oportunidade aumenta), e os pais optam por ter menos filhos, mas com “qualidade mais alta” (mais saudáveis, com melhor nível escolar).

As famílias rurais no passado tinham mais filhos do que as famílias urbanas, porque o custo de criar os filhos era menor nas áreas rurais. Os programas de bem-estar social, dizia Becker, reduzem o custo de ter filhos e aumentam a fertilidade.

**Altruísmo.** O altruísmo, definido em termos de utilidade conjunta, é uma importante característica de uma família. Uma pessoa é altruísta quando sua utilidade aumenta porque a utilidade de outra pessoa cresce. O altruísmo contribui para os ganhos em potencial do casamento, porque o consumo de uma mercadoria permite que a utilidade cresça mais do que o aumento na utilidade para o consumidor. A alegria de um membro da família contribui para a alegria dos outros membros.

Naquilo que Becker brilhantemente chamou de “teorema do filho problemático”, ele estabeleceu que o altruísmo na família tenderá a superar o egoísmo. Becker descreve esse teorema basicamente desta maneira: cada beneficiário, independentemente de seu grau de egoísmo, maximiza a renda familiar de seu benfeitor. Em outras palavras: as crianças mais problemáticas não vão querer fazer nada que possa reduzir sua possível herança<sup>26</sup>.

A idéia aqui é que uma ação que reduza a renda total da família resultará que o indivíduo altruísta da família terá menos renda total para transferir a cada um dos benfeitores. As crianças egoístas reconhecem que prejudicar a família vem à custa de prejudicar a si mesmas. Esse

26. Idem, *ibidem*, p. 183.

princípio é geral, pois se aplica a interações entre todos os altruístas e os benfeitores. Mas o efeito limitador do altruísmo sobre o interesse próprio diminui com o número de benfeitores, isto é, com o tamanho da família ou da organização.

**Divórcio.** Os parceiros do casamento procuram informações sobre futuros companheiros, mas

o tempo, o esforço e outros recursos dispendiosos devem ser gastos com pesquisa e, quanto mais extensa for a pesquisa, mais demorados serão os ganhos com o casamento. Uma pessoa racional continuará a pesquisar sobre a “margem extensiva” de probabilidades adicionais e sobre a “margem intensiva” de grandes probabilidades, até que o custo marginal e o benefício marginal em cada margem sejam iguais<sup>27</sup>.

Como resultado, as pessoas geralmente se casam mesmo tendo informações incompletas sobre seus companheiros. Quando essas informações se revelam ao longo do casamento, o divórcio torna-se a nova decisão ideal. Os divórcios são mais prováveis no início do casamento do que mais tarde, porque o acúmulo de informações ocorre durante os primeiros anos do casamento. A sorte ou o azar inesperado (tornar-se uma estrela, sofrer de infertilidade) aumentam a probabilidade do divórcio, uma vez que transformam uma união ideal em uma união em que um dos lados não a considera mais ideal. O aumento na produtividade das mulheres no mercado reduz os ganhos com especialização e eleva a probabilidade de divórcio.

Fica claro que o trabalho de Becker nessa área é pioneiro, provocativo e profundo. Como você pode suspeitar, é também controverso. Conforme afirmou Ben-Porath:

Então, quando tudo está dito e feito, o casamento entre economia e família é interessante: ele pode não ser feliz e, certamente, não é pacífico, mas dificilmente acabará em divórcio. Ele também vai gerar uma descendência de conhecimento que se pode confirmar? Isso ainda precisa ser visto<sup>28</sup>.

### Perguntas para estudo e discussão

1. Identifique brevemente e estabeleça a importância de cada um dos seguintes pensadores e conceitos para a história do pensamento econômico: escola econômica de Chicago, Friedman, renda permanente, teoria quantitativa moderna, *Monetary history of the United States, 1867-1960*, curva vertical de Phillips de longo prazo, taxa natural de desemprego, regra monetária, Lucas, expectativas naturais, Stigler, informações como um bem econômico, “abacaxis”, Becker, coeficiente de discriminação, treinamento específico *versus* geral e “mercadorias”.
2. Identifique as diferenças entre os principais dogmas da escola de Chicago, da escola marginalista e da escola institucionalista.
3. Relacione a seguinte afirmação de Sir Dennis Robertson ao lugar ocupado pelo novo classicismo na história do pensamento econômico: “A opinião dos intelectuais é como uma lebre caçada; se você esperar o suficiente, ela voltará ao lugar de onde saiu”.

27. Idem, *ibidem*, p. 220.

28. Yoram Ben-Porath. Economics and the family — Match or mismatch? A review of Becker's *A treatise on the family*. *Journal of Economic Literature*, n. 20, p. 62-63, março de 1982.



4. Quais são os principais determinantes da demanda por moeda, de acordo com Friedman? Essa demanda é estável ou instável em curto prazo? Como um aumento na oferta de moeda que exceda o crescimento da produção em longo prazo provoca um aumento no nível geral dos preços?
5. Explique esta afirmação de Friedman: "Uma taxa crescente de inflação pode reduzir o desemprego; uma taxa alta, não".
6. Explique a distinção feita por Lucas entre a oferta agregada de curto e longo prazos. Relacione essas idéias à distinção de Friedman entre as curvas de Phillips de curto e de longo prazos.
7. O que é "clássico" sobre a nova macroeconomia clássica de Lucas? Com base em seu entendimento dessa teoria, você considera que Lucas era a favor da política fiscal e monetária ativa defendida por Lerner (O Passado como Preâmbulo 22-1) ou de regras fiscais e monetárias como aquelas propostas por Friedman e Buchanan (Capítulo 20)? Explique seu raciocínio.
8. Resuma a teoria de Stigler sobre a informação (O Passado como Preâmbulo 24-1). Relacione sua teoria com a teoria de Becker sobre o casamento e o divórcio.
9. Utilize as teorias de Becker para explicar cada um dos seguintes itens:
  - a) A discriminação será dispendiosa para uma empresa que esteja operando em um mercado competitivo.
  - b) Os jovens, em geral, recebem mais treinamento educacional e *on-the-job* do que as pessoas mais velhas.
  - c) O número de refeições consumidas nos restaurantes nos Estados Unidos tem aumentado mais rapidamente do que o número das consumidas em casa.
  - d) O altruísmo contribui para os possíveis ganhos no casamento.
10. Com qual das afirmações a seguir você concorda? Explique seu raciocínio.

Nenhum outro pré-requisito é mais importante para clarear o pensamento da economia do que reconhecer seu espaço limitado entre os interesses humanos em geral. [Frank Knight]

O cerne do meu argumento é que o comportamento humano não é segmentado; às vezes baseado na maximização, às vezes, não; às vezes motivado por preferências estáveis, às vezes por preferências inconstantes; às vezes resultando em um acúmulo ideal de informações, às vezes não. Em vez disso, o comportamento humano pode ser visto como envolvendo participantes que maximizam sua utilidade com base em um conjunto estável de preferências e acumulam um volume ideal de informações e outras entradas em vários mercados. [Gary Becker]

### Leituras selecionadas

#### Livros

- BECKER, Gary S. *The economic approach to human behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- \_\_\_\_\_. *The economics of discrimination*. 2. ed. Chicago: University of Chicago Press, 1971. [Originalmente publicado em 1957.]
- \_\_\_\_\_. *Human capital: a theoretical and empirical analysis with special reference to education*. Nova York: National Bureau of Economic Research, 1964.
- \_\_\_\_\_. *A treatise on the family*. Cambridge: Harvard University Press, 1981.

- FRIEDMAN, Milton. *Capitalism and freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 1962.
- \_\_\_\_\_. *Essays in positive economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
- \_\_\_\_\_. *The optimum quantity of money and other essays*. Chicago: Aldine, 1969.
- \_\_\_\_\_. (ed.). *Studies in the quantity theory of money*. Chicago: University of Chicago Press, 1956.
- \_\_\_\_\_. *Theory of the consumption function*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1957.
- FRIEDMAN, Milton e SCHWARTZ, Anna J. *A monetary history of the United States, 1867-1960*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1963.
- HIRSH, Abraham e MARCHI, Neil de. *Milton Friedman: economics in theory and practice*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1990.
- LUCAS, Robert E. *Studies in business cycles*. Cambridge, MA: MIT Press, 1982.
- \_\_\_\_\_. *Models of business cycles*. Oxford, Inglaterra: Basil Blackwell, 1987.
- SAMUELS, Warren J. (ed.) *The Chicago school of political economy*. East Lansing, MI: Michigan State University, 1976.
- SHACKLETON, J. R. e LOCKSLEY, G. (eds.) *Twelve contemporary economists*. Nova York: Wiley, Halsted, 1981. Capítulos 2 e 4.
- STIGLER, George J. *The economist as preacher and other essays*. Chicago: University of Chicago Press, 1982.
- WOOD, John Cunningham (ed.) *Milton Friedman: critical assessments*. Londres: Routledge, 1990. 4 v.

### Artigos em revistas especializadas

- BEN-PORATH, Yoram. Economics and the family — match or mismatch? A review of Becker's *A treatise on the family*. *Journal of Economic Literature*, n. 20, p. 52-64, março de 1982.
- CHARI, V. V. Nobel laureate Robert E. Lucas, Jr.: Architect of modern macroeconomics. *Journal of Economic Perspectives*, n. 12, p. 171-186, inverno de 1998.
- HANNAN, Michael T. Families, markets, and social structures: an essay on Becker's. *A treatise on the family*. *Journal of Economic Literature*, n. 20, p. 65-72, março de 1982.
- REDER, Melvin W. Chicago economics: permanence and change. *Journal of Economic Literature*, n. 20, p. 1-38, março de 1982.
- Symposium on the Chicago school. *Journal of Economic Issues*, n. 9 e n. 10, dezembro de 1975 e março de 1976.
- THYGESEN, Niels. The scientific contributions of Milton Friedman. *Scandinavian Journal of Economics*, n. 79, n. 1, p. 56-98, 1977.