

TRADUÇÃO DA TERCEIRA EDIÇÃO



ELSEVIER

MICROECONOMIA

Uma abordagem moderna

Paul Krugman e Robin Wells

Prêmio Nobel de Economia – 2008



CAMPUS

» Princípios básicos

TERRENO COMUM

A REUNIÃO ANUAL da American Economic Association atrai milhares de economistas, jovens e idosos, famosos e desconhecidos. Existem vendedores de livros, reuniões de negócios e algumas entrevistas de emprego. Mas, principalmente, os economistas se reúnem para falar e ouvir. Durante o período de maior movimento, podem ocorrer 60 ou mais apresentações simultaneamente sobre questões que variam da crise no mercado financeiro até a decisão de quem cozinha em uma família de dois assalariados.

O que essas pessoas têm em comum? Um especialista em mercado de ações provavelmente conhece muito pouco sobre a economia do trabalho doméstico e vice-versa. No entanto, um economista que entra no seminário errado e acaba ouvindo as apresentações sobre algum tema desconhecido, mesmo assim vai escutar muita coisa familiar. A razão disso é que toda a análise econômica baseia-se em um conjunto de princípios comuns que se aplicam a muitas questões diferentes.

Alguns desses princípios envolvem *escolha individual* – pois a análise econômica trata, antes de tudo, das escolhas que os indivíduos fazem. Você vai poupar dinheiro e tomar ônibus ou comprar um carro? Manterá o celular antigo ou irá atualizá-lo para um novo? Essas decisões implicam *fazer uma escolha* entre um número limitado de opções – limitado porque ninguém

pode ter tudo que deseja. Cada questão de economia, no seu nível mais básico, envolve fazer escolhas individuais.

Mas para compreender como uma economia funciona, é necessário algo mais do que compreender como os indivíduos fazem suas escolhas. Nenhum de nós é Robinson Crusoe sozinho em uma ilha. Temos que tomar decisões em um ambiente que é moldado pelas decisões dos outros. Com efeito, em uma economia moderna, mesmo as decisões mais simples que tomamos – ou seja, o que tomar no café da manhã – são formadas por decisões de milhares de outras pessoas, desde o produtor de banana da Costa Rica, que decide cultivar a fruta, até o fazendeiro de Iowa que produz o milho do cereal matinal.

Como cada um de nós, em uma economia de mercado, depende de tantos outros – e eles, por sua vez, dependem de nós – nossas escolhas interagem. Assim, apesar de, em um nível básico, a análise econômica ser uma questão de escolha individual, para compreender como a economia de mercado funciona temos também de compreender a *interação econômica* – como as minhas escolhas afetam as suas escolhas e vice-versa.

Muitas das interações econômicas importantes podem ser entendidas analisando os mercados de bens individuais, como o mercado de milho. Mas a economia tem altos e baixos, e, portanto, precisamos compreender as interações de toda a economia, além

CAPÍTULO

O que você vai aprender neste capítulo

- Um conjunto de princípios para compreender a análise econômica sob o ponto de vista de como as pessoas fazem escolhas.
- Um conjunto de princípios para compreender como a economia funciona através da interação das escolhas individuais.
- Um conjunto de princípios para compreender as interações da economia como um todo.

das interações mais limitadas que ocorrem nos mercados individuais.

Neste capítulo, vamos analisar doze princípios básicos de análise econômica – quatro princípios que envolvem escolha individual, cinco que envolvem o modo pelo qual as escolhas individuais interagem e outros três que envolvem as interações da economia de forma ampla.

PRINCÍPIOS QUE FUNDAMENTAM A ESCOLHA INDIVIDUAL: O CERNE DA ECONOMIA

Qualquer questão econômica, em seu nível mais básico, envolve **escolha individual** – as decisões de um indivíduo sobre o que fazer e o que não fazer. De fato, pode-se afirmar que não é economia, se não for uma questão de escolha.

Entre em uma grande loja como a Walmart ou Target. Existem milhares de produtos diferentes disponíveis e é pouco provável que você – ou qualquer pessoa – possa comprar tudo o que deseja. De qualquer maneira, o espaço que existe em seu quarto ou apartamento não estica. Então você irá comprar outra estante ou uma geladeira pequena? Em virtude das limitações de orçamento e de espaço interno, é necessário escolher entre que produtos comprar e quais deixar na prateleira.

O fato de esses produtos estarem na prateleira já envolve escolha – o gerente da loja escolheu colocá-los lá e os fabricantes desses produtos escolheram fabricá-los. Todas as atividades econômicas envolvem escolha individual.

Na economia da escolha individual, quatro princípios econômicos estão subjacentes, como mostrado na Tabela 1-1. Vamos examinar agora em mais detalhes cada um desses princípios.

TABELA 1-1

Princípios da escolha individual

1. As pessoas têm que fazer escolhas, porque os recursos são escassos.
2. O custo de oportunidade de um item – do que você é obrigado a desistir para adquiri-lo – é o seu verdadeiro custo.
3. As decisões “quanto” requerem um trade-off na margem: comparação dos custos e benefícios de se fazer um pouco mais de uma atividade em vez de fazer um pouco menos.
4. As pessoas geralmente respondem aos incentivos, explorando as oportunidades de melhorar a sua própria situação.

Princípio 1: É necessário fazer escolhas porque os recursos são escassos

Você não pode ter sempre o que quer. Todo mundo gostaria de ter uma casa bonita em um ótimo local (e uma

faxineira), um ou dois carros novos e férias frequentes em hotéis de luxo. Mas mesmo em um país rico como os Estados Unidos, nem todas as famílias podem ter tudo isso. Então, têm que escolher – ir para a Disney World ou comprar um carro melhor, contentar-se com um jardim pequeno ou aceitar um longo trajeto de ônibus para viver onde o terreno é mais barato.

A limitação da renda não é o único fator que impede que as pessoas tenham tudo o que querem. O tempo também tem oferta limitada: há apenas 24 horas em um dia. E como o tempo de que dispomos é limitado, escolher passar o tempo em uma atividade também significa escolher não passar o tempo em outra – ou seja, passar o tempo estudando para um exame significa renunciar a ir ao cinema naquela noite. De fato, muitas pessoas estão tão limitadas pela quantidade de horas no dia que estão dispostas a trocar tempo por dinheiro. Por exemplo, lojas de conveniência normalmente cobram preços mais altos do que um supermercado regular. Mas desempenham um papel valioso ao satisfazer a pressão de tempo dos clientes que preferem pagar mais a enfrentar um percurso maior até o supermercado.

Isso nos leva ao primeiro princípio de escolha individual:

As pessoas devem fazer escolhas porque os recursos são escassos.

Recurso é qualquer coisa que pode ser usada para produzir outra coisa. As listas de recursos da economia geralmente começam com terra, trabalho (o tempo dos trabalhadores), capital (maquinaria, construção e outros ativos produtivos fabricados pelo homem) e capital humano (as conquistas educacionais e habilidades dos trabalhadores). Um recurso é **escasso** quando não há quantidade suficiente disponível para satisfazer todos os usos que a sociedade quer fazer deles. Há muitos recursos que são escassos, incluindo os recursos naturais – recursos que provêm do ambiente físico, como minérios, madeira e petróleo. Há também uma quantidade limitada de recursos humanos – trabalho, habilidade e inteligência. E em uma economia mundial em crescimento, com rápido aumento da população, até o ar e a água pura tornaram-se recursos escassos.

Assim como os indivíduos precisam fazer escolhas, a escassez de recursos significa que a sociedade como um todo deve fazer escolhas. Uma forma de a sociedade fazer escolhas é permitir o surgimento a partir do resultado de escolhas individuais, o que geralmente acontece em uma economia de mercado. Por exemplo, os americanos, como grupo, têm uma quantidade dada de horas por semana: quantas dessas horas irão gastar indo ao supermercado para conseguir preços mais baixos, em vez de poupar tempo ao fazer compras em lojas de conveniência perto de casa? A resposta é a soma das decisões individuais: cada um dos milhões de indivíduos na economia

faz sua própria escolha sobre onde comprar, e a escolha do conjunto é a soma dessas decisões individuais.

Mas, por várias razões, há algumas decisões tomadas pela sociedade que seria melhor que não fossem tomadas pelos indivíduos. Por exemplo, os autores deste livro vivem em uma área que até pouco tempo atrás era principalmente agrícola, mas as construções estão se expandindo rapidamente. A maioria dos moradores locais acha que a comunidade seria mais agradável se parte do terreno ficasse sem lotear ou construir. Mas ninguém foi incentivado a manter a terra como espaço verde aberto, em vez de vendê-la a uma incorporadora. Assim, surgiu uma tendência em muitas comunidades nos Estados Unidos de que a prefeitura compre os terrenos ainda não urbanizados para preservá-los como área verde. Veremos mais adiante por que decisões sobre como utilizar recursos escassos são, muitas vezes, deixadas a cargo dos indivíduos, quando, na verdade, às vezes deveriam ser tomadas em um nível mais alto, abrangendo toda a comunidade.

Princípio 2: O custo real de algo é o seu custo de oportunidade

É o último semestre do curso e seus horários de aula permitem que curse apenas uma disciplina eletiva. No entanto, há duas que você gostaria de fazer: Introdução à Computação Gráfica e História do Jazz.

Suponha que você decida cursar História do Jazz. Qual o custo dessa decisão? É o de não poder cursar Computação Gráfica, a segunda melhor alternativa. Os economistas denominam esse tipo de custo – de que se deve abrir mão para obter algo desejado – de **custo de oportunidade** daquele item. Isso nos leva ao segundo princípio de escolha individual:

O custo de oportunidade de um item – a escolha do que abrir mão para obtê-lo – é o seu custo verdadeiro.

Assim, o custo de oportunidade de cursar História do Jazz é o benefício que se recebe em relação à aula de Introdução à Computação Gráfica.

O conceito de custo de oportunidade é crucial para compreender a escolha individual porque, no final, todos os custos são custos de oportunidade. Isso porque cada escolha feita significa renunciar a uma alternativa. Às vezes, os críticos afirmam que os economistas estão preocupados apenas com custos e benefícios que podem ser medidos em dinheiro. Mas isso não é verdade. A análise econômica também envolve casos como esse da escolha de uma disciplina, onde não existe valor adicional para cursar uma disciplina eletiva – ou seja, não há custo monetário direto. Mesmo assim, a disciplina escolhida tem um custo de oportunidade – a outra disciplina desejável à qual você abdica, pois seu tempo limitado permite cursar apenas uma. Mais especificamente, o custo de oportu-

nidade de uma escolha é o que você abdica por não escolher a próxima melhor alternativa.

Você poderá pensar que o custo de oportunidade é um acréscimo – isto é, algo *adicional* ao custo monetário do item. Suponha que uma disciplina eletiva tenha um valor adicional de \$750; agora há um custo monetário para cursar História do Jazz. O custo de oportunidade de cursar essa disciplina é algo separado do custo monetário?

Bem, consideremos os dois casos. Primeiro, suponha que cursar Introdução à Computação Gráfica também custe \$750. Nesse caso, teriam que ser gastos \$750, independente da disciplina escolhida. Então, a disciplina da qual você abdica para cursar a aula de História do Jazz ainda seria a de Computação Gráfica – há o gasto de \$750 nos dois casos.

Mas suponha que você não tenha que pagar nada pela aula de Computação Gráfica. Nesse caso, para assistir à aula de jazz você abdica do benefício da aula de Computação Gráfica e de tudo o *mais* que poderia comprar com \$750.

De qualquer forma, o custo real de assistir à aula preferida é tudo do que você teve que abrir mão para obtê-la. Ao expandir o conjunto de decisões que fundamentam cada escolha – assistir ou não a uma disciplina eletiva, terminar os cursos do período ou não, abandonar a faculdade ou não – você perceberá que, em última análise, todos os custos são custos de oportunidade.

Às vezes, o dinheiro que temos para pagar por algo é um bom indicativo de seu custo de oportunidade. Mas, muitas vezes, não é. Um exemplo importante é como o custo em dinheiro de cursar uma faculdade é um mal indicador do custo de oportunidade. O custo da instrução e a moradia são as principais despesas para a maioria dos estudantes; mas, mesmo se fosse de graça, cursar a faculdade ainda seria dispendioso, pois a maioria dos estudantes universitários, se não estivesse na faculdade, teria algum emprego. Ou seja, ao frequentar a faculdade, os estudantes *abdicam* da renda que teriam caso trabalhassem. Isso significa que o custo de oportunidade é o que se paga pelo custo de instrução, moradia, mais a renda perdida, aquela que teria sido recebida em um emprego.

É fácil verificar que o custo de oportunidade de ir à faculdade é especialmente alto para as pessoas que poderiam estar ganhando muito dinheiro durante os anos em que estariam estudando. É por isso que atletas campeões como LeBron James e empresários como Mark Zuckerberg, fundador do Facebook, muitas vezes, desistem da faculdade.

Princípio 3: “Quanto” é uma decisão na margem

Algumas decisões importantes envolvem uma escolha do tipo “ou-ou” – por exemplo, você decide cursar uma faculdade ou começar a trabalhar; você decide cursar Economia

ou outro curso. Mas outras decisões importantes envolvem escolhas do tipo “quanto” – por exemplo, se nesse semestre estiver cursando tanto economia como química, deverá decidir quanto tempo deverá dedicar a cada uma dessas matérias. Quando se trata de compreender as decisões “quanto”, a economia tem uma visão importante a oferecer: “quanto” é uma decisão na margem.

Suponha que você esteja cursando economia e química. E suponha também que esteja se preparando para o curso de medicina, de modo que o curso de química é mais importante do que o de economia. Isso significa que você deveria dedicar *todo* o seu tempo de estudo à química e contar com a sorte no exame de economia? Provavelmente não; mesmo considerando que a nota de química é mais importante, deveria dedicar algum esforço ao estudo de economia.

Passar mais tempo estudando química envolve um benefício (uma nota esperada mais alta) e um custo (você poderia passar esse tempo fazendo outra coisa, como estudar para obter uma nota mais alta em economia). Ou seja, sua decisão envolve um **trade-off**, uma comparação entre custos e benefícios.

Como você decide esse tipo de questão “quanto”? A resposta típica é tomar a decisão aos poucos a cada momento, decidindo como gastar a próxima hora. Digamos que os dois exames sejam no mesmo dia e, na noite anterior, você usou o tempo para revisar as anotações dos dois cursos. Às 18 horas, decide que uma boa ideia é dedicar pelo menos uma hora para cada curso. Às 20 horas decide que é melhor dedicar mais uma hora para cada curso. Às 22 horas está cansado e percebe que só tem mais uma hora de estudo antes de dormir – química ou economia? Se você também se prepara para medicina, é provável que seja química; se quer cursar um MBA, é provável que seja economia.

Observe como tomou a decisão de alocar o tempo: a cada momento, a questão é se deve ou não gastar *mais uma hora* com cada curso. E ao optar por passar mais uma hora estudando química, pondera os custos (renunciar a uma hora de estudo de economia ou a uma hora de sono) em comparação com os benefícios (provavelmente uma nota mais alta em química). Enquanto o benefício de estudar química por mais uma hora superar o custo, você deve optar por estudar nessa hora adicional.

Decisões desse tipo – fazer um pouco mais ou um pouco menos de uma atividade, o que fazer com a hora seguinte, o dólar seguinte e assim por diante – são **decisões marginais**. Isso nos leva ao terceiro princípio de escolha individual:

As decisões “quanto” envolvem um trade-off na margem: comparar custos e benefícios de fazer um pouco mais de uma atividade versus um pouco menos.

O estudo de tais decisões é conhecido como **análise marginal**. Muitas das questões que enfrentamos em economia – e na vida real – envolvem análise marginal: quantos emprega-

dos devem ser contratados na minha loja? Com qual quilometragem devo trocar o óleo do carro? Qual é a taxa aceitável de efeitos colaterais adversos de um novo medicamento? A análise marginal desempenha um papel central na economia porque é a chave para decidir “quanto” fazer de algo.

Princípio 4: As pessoas geralmente respondem a incentivos, explorando oportunidades de melhorar a situação

Um dia, escutando o noticiário financeiro da manhã, os autores ouviram uma dica ótima sobre como estacionar de forma barata em Nova York. Os estacionamentos na área de Wall Street cobram até \$30 por dia. Mas segundo o repórter, algumas pessoas encontraram uma solução melhor: em vez de parar em um estacionamento, deixavam o carro para troca de óleo no Manhattan Jiffy Lube, cuja troca custa \$19,95 – e lá ficava o dia todo!

Boa história, mas infelizmente não é verdadeira – o Jiffy Lube nem existe. Mas se existisse, certamente teria uma grande procura por troca de óleo. Por quê? Porque quando as pessoas veem uma oportunidade de melhorar a situação, normalmente aproveitam – se encontrassem uma forma de estacionar o carro o dia todo por \$19,95 em vez de \$30, o fariam.

Neste exemplo, os economistas argumentam que as pessoas estão respondendo a um **incentivo** – uma oportunidade de usufruir de uma situação melhor. Podemos agora afirmar o nosso quarto princípio de escolha individual:

As pessoas geralmente respondem a incentivos, explorando oportunidades de obter vantagens.

Ao se tentar prever como as pessoas vão se comportar em uma situação econômica, uma boa aposta é que irão responder a incentivos – ou seja, explorar oportunidades para obter vantagens. Além disso, as pessoas *continuarão* a explorar essas oportunidades até que se esgotem completamente. Se realmente houvesse um posto em Nova York em que a troca de óleo fosse realmente uma maneira barata de estacionar o carro, poderíamos prever que em pouco tempo a lista de espera para troca de óleo seria de semanas, se não de meses.

Na verdade, o princípio de que as pessoas exploram as oportunidades para melhorar a situação é a base de *todas* as previsões dos economistas sobre o comportamento individual. E se o rendimento de quem obtém MBA aumentar, enquanto o dos advogados diminuir, pode-se esperar mais alunos nos cursos de Administração e menos no de Direito. Se o preço da gasolina subir e permanecer elevado por muito tempo, pode-se esperar a compra de carros menores com maior economia de gasolina – para obter vantagem ao dirigir carros mais econômicos em virtude dos preços mais elevados da gasolina.

PARA MENTES CURIOSAS

PAGAR POR NOTAS ALTAS?

A verdadeira recompensa da aprendizagem é, evidentemente, o próprio aprendizado. No entanto, muitos estudantes entram em conflito entre a motivação para estudar e o trabalho. Os professores e os formuladores de políticas têm sido particularmente desafiados a ajudar os estudantes oriundos de meios desfavorecidos, com pouca frequência escolar, altas taxas de evasão e pontuações baixas em testes padronizados. Em um estudo entre 2007 e 2008, o economista de Harvard, Roland Fryer Jr., descobriu que o incentivo financeiro – prêmios em dinheiro – poderia melhorar o desempenho acadêmico dos estudantes nas escolas de áreas economicamente desfavorecidas. O fato de os incentivos financeiros oferecerem resultados, no entanto, é tanto surpreendente como previsível.

Fryer realizou sua pesquisa em quatro distritos distintos da escola, empregando um conjunto de incentivos e uma medida de desempenho diferente em cada. Em Nova York, os estudantes eram pagos de acordo com suas pontuações em testes padronizados, em Chicago, eram pagos de acordo com suas notas, em Washington, D.C., eram pagos de acordo com a assiduidade e bom comportamento, bem como pelas notas; em Dallas, no segundo

ano de escolaridade, eram pagos cada vez que liam um livro. Fryer avaliou os resultados, comparando o desempenho dos alunos que estavam no programa com outros alunos da mesma escola que não estavam.

Em Nova York, o programa não teve nenhum efeito perceptível sobre os resultados dos testes. Em Chicago, os alunos do programa obtiveram notas melhores, e a frequência às aulas aumentou. Em Washington, o programa impulsionou os resultados normalmente mais difíceis de alcançar das crianças com problemas graves de comportamento, aumentando suas notas se assistissem a cinco meses de aula extra. Os resultados mais surpreendentes ocorreram em Dallas, onde os alunos impulsionaram significativamente os resultados dos testes de compreensão de leitura. Os resultados continuaram durante o ano seguinte, após a recompensa financeira ter acabado.

Então, o que explica os vários resultados?

Para motivar os alunos com recompensas financeiras, Fryer achava que eles tinham que acreditar que isso poderia ter um efeito significativo sobre a medida de desempenho. Assim, em Chicago, Washington e Dallas – onde os estudantes tiveram muito controle sobre os resultados, como notas, frequência,

comportamento, bem como o número de livros lidos – o programa produziu resultados significativos. Mas como os estudantes de Nova York tinham pouca ideia de como um teste padronizado afetava a pontuação, a perspectiva de uma recompensa teve pouca influência em seu comportamento. Além disso, a escolha do tempo mais adequado da recompensa importa: \$1 de recompensa tem mais efeito sobre o comportamento se o desempenho for medido em intervalos mais curtos e a recompensa for entregue em seguida.

A experiência de Fryer revelou algumas visões críticas sobre a forma de motivar o comportamento através de incentivos. A concepção dos incentivos é muito importante: a relação entre esforço e resultado, assim como a velocidade da recompensa, importa muito. Além disso, o projeto de incentivos pode depender bastante das características das pessoas que se está tentando motivar: o que motiva o estudante com uma estrutura economicamente privilegiada pode não motivar o estudante com uma estrutura economicamente desfavorecida. As percepções de Fryer ofereceram aos professores e formuladores de políticas uma nova e importante ferramenta para ajudar os desfavorecidos a serem bem-sucedidos na escola.

Um último ponto: os economistas tendem a ser céticos em relação a qualquer tentativa de mudança no comportamento das pessoas que *não* mude seus incentivos. Por exemplo, um plano que peça aos industriais para reduzir a poluição voluntariamente provavelmente não será eficaz, por não alterar os incentivos dos fabricantes. Em contrapartida, é provável que um plano que lhes ofereça uma recompensa financeira para reduzir a poluição funcione melhor por alterar seus incentivos.

Então, estamos prontos para fazer economia? Não ainda – porque a maioria das coisas interessantes que acontecem na economia é resultado não apenas de escolhas individuais, mas da forma pela qual as escolhas individuais interagem.

economia em ação

Menino ou menina? Depende do custo

Um fato sobre a China é indiscutível: é um país grande, com muitas pessoas. Em 2009, a população da China era de 1.331.460.000. Isso mesmo: mais de 1 bilhão e 300 milhões.

Em 1978, o governo da China introduziu a “política do filho único” para enfrentar os desafios econômicos e demo-

gráficos apresentados pela grande população da China. Em 1978, a China era muito, muito pobre, e seus líderes temiam que o país não pudesse ter recursos para educar e cuidar da população crescente de forma adequada. A mulher chinesa média, em 1970, dava à luz a mais de cinco filhos durante a sua vida. Assim, o governo restringiu a maioria dos casais, especialmente nas áreas urbanas, a uma criança, impondo penalidade para os que desafiassem o mandato. Como resultado, em 2009, o número médio de filhos por mulher na China foi de apenas 1,8.

Mas a política do filho único teve uma consequência não intencional infeliz. Como a China é um país predominantemente rural e são os filhos homens que realizam o trabalho manual agrícola, as famílias tinham uma forte preferência por meninos em detrimento de meninas. Além disso, a tradição ditava que as noivas se tornariam parte das famílias de seus maridos e que os filhos deveriam tomar conta dos pais idosos. Como resultado da política do filho único, existem, na China, muitas “meninas indesejadas”. Algumas foram oferecidas para adoção no exterior, mas muitas delas “desapare-

ceram” durante o primeiro ano de vida, vítimas de negligência e maus-tratos.

A Índia, outro país pobre, predominantemente rural e com altas pressões demográficas, também tem um problema significativo com “meninas que desaparecem”. Em 1990, Amartya Sen, um economista britânico nascido na Índia, que viria a ganhar o Prêmio Nobel em 1998, estimou a existência de 100 milhões de “mulheres desaparecidas” na Ásia. (O número exato ainda está em questão, mas é claro que Sen identificou um problema real e generalizado.)

Os demógrafos observaram recentemente uma reviravolta de acontecimentos na China, a urbanização rápida. Em todos os lugares, exceto em uma das províncias com centros urbanos, o desequilíbrio de gênero entre meninos e meninas atingiu o pico em 1995 e, desde então, tem caído constantemente em direção à proporção biologicamente natural. Muitos acreditam que a origem da mudança é o forte crescimento econômico da China e o aumento da urbanização. Como as pessoas se deslocam para as cidades para aproveitar a oferta de emprego, não precisam de filhos para trabalhar nos campos. Além disso, o preço da terra em cidades chinesas está subindo rapidamente, tornando o costume dos pais de comprar um apartamento para o filho antes de casar inacessível para muitos. Por segurança, os filhos ainda são os preferidos nas áreas rurais. Mas para demonstrar a certeza de como os tempos mudaram, recentemente têm aparecido sites que aconselham os casais a ter uma menina em vez de um menino.

BREVE REVISÃO

Todas as atividades econômicas envolvem escolha individual.

As pessoas devem fazer escolhas porque os **recursos** são **escassos**.

O custo real de alguma coisa é o seu **custo de oportunidade** – do que se deve abdicar para obtê-lo. Todos os custos são custos de oportunidade. Às vezes, os custos monetários são um bom indicador dos custos de oportunidade, mas nem sempre.

Muitas das escolhas não são do tipo *fazer algo ou não*, mas o *quanto* fazer. Escolhas “quanto” necessitam fazer um **trade-off** na margem. O estudo das **decisões marginais** é conhecido como **análise marginal**.

Como as pessoas costumam explorar oportunidades de tornar a própria situação melhor, os **incentivos** podem mudar o comportamento delas.

TESTE SEU ENTENDIMENTO 1-1

1. Explique como cada uma das seguintes situações ilustra um dos quatro princípios da escolha individual.

- a. É a terceira vez que você se dirige à mesa de sobremesas de um restaurante tipo bufê e já está se sentindo satisfeito. Embora possa não custar nenhum valor adicional, você desiste de pegar mais uma fatia de torta com creme de coco, mas se serve de uma fatia de bolo de chocolate.
 - b. Mesmo se houvesse mais recursos no mundo, ainda haveria escassez.
 - c. Vários professores ministram cursos de introdução à economia. Os cursos que dispõem dos professores com melhor reputação enchem rapidamente, enquanto sobram vagas nos cursos ministrados por professores com menos reputação.
 - d. Para decidir quantas horas por semana fazer exercícios, você compara os benefícios de saúde de uma hora a mais de exercício com o efeito em suas notas de uma hora a menos de estudo.
2. Você recebe \$45.000 por ano em seu emprego atual na empresa de consultoria Garotos Geniais. Você está considerando uma oferta de emprego da empresa Maníacos Cerebrais, da qual receberá \$50.000 por ano. Qual dos seguintes são elementos de custo de oportunidade ao aceitar o novo emprego na empresa Maníacos Cerebrais?
 - a. O aumento do tempo de deslocamento gasto para o novo emprego.
 - b. O salário de \$45.000 do antigo emprego.
 - c. O escritório mais espaçoso do novo emprego.

As respostas estão no fim do livro.

INTERAÇÃO: COMO AS ECONOMIAS FUNCIONAM

Como vimos na Introdução, uma economia é um sistema para coordenar as atividades produtivas de muitas pessoas. Em uma economia de mercado, como a que vivemos, a coordenação ocorre independente do coordenador: cada indivíduo faz suas próprias escolhas. No entanto, essas decisões estão longe de ser independentes umas das outras: as oportunidades de cada indivíduo e, portanto, suas escolhas, dependem, em grande parte, das escolhas feitas por outras pessoas. Então, para compreender como uma economia de mercado se comporta, temos de examinar essa **interação** em que as minhas escolhas afetam as suas escolhas e vice-versa.

Ao estudar a interação econômica, aprendemos rapidamente que o resultado final das escolhas individuais pode ser bem diferente da pretensão de qualquer indivíduo. Por exemplo, ao longo do século passado, os agricultores dos Estados Unidos adotaram entusiasticamente novas técnicas agrícolas e variedades de cultivo que reduziram os custos e aumentaram o rendimento. Certamente, é de interesse de cada agricultor manter-se atualizado com as mais recentes técnicas de cultivo.

Mas, na verdade, o resultado final de cada agricultor tentando aumentar a própria renda foi afastar muitos agricultores dessa atividade. Como os agricultores americanos tiveram sucesso em aumentar o rendimento de suas lavouras, os pre-

ços agrícolas caíam continuamente. A queda de preços reduziu a renda de muitos agricultores, e o resultado é que cada vez menos agricultores consideram que a agricultura valha a pena. Ou seja, um agricultor que planta uma variedade melhor de cereal fica em melhor situação; mas quando muitos agricultores plantam variedades melhores, o resultado pode ser o de piorar a situação dos agricultores no conjunto.

Um agricultor que planta uma variedade nova e mais produtiva de cereal não está apenas colhendo mais cereal. Esse agricultor também afeta o mercado de cereais através do aumento do rendimento da terra, com consequências que serão sentidas por outros agricultores, consumidores e mais além.

Assim como há quatro princípios econômicos que fundamentam a escolha individual, há cinco princípios que estão na base da economia de interação. Esses cinco princípios estão resumidos na Tabela 1-2. Examinaremos agora em mais detalhes cada um desses princípios.

TABELA 1-2

Os princípios da interação de escolhas individuais

5. Há ganhos do comércio.
6. Como as pessoas respondem a incentivos, os mercados se movem em direção ao equilíbrio.
7. Os recursos devem ser usados de forma eficiente para alcançar os objetivos da sociedade.
8. Como em geral as pessoas costumam explorar ganhos a partir do comércio, os mercados geralmente levam à eficiência.
9. Quando os mercados não atingem a eficiência, a intervenção do governo pode melhorar o bem-estar da sociedade.

Princípio 5: Há ganhos do comércio

Por que as escolhas que faço interagem com as escolhas que você faz? Uma família poderia tentar suprir todas as suas necessidades – cultivar a própria comida, costurar as próprias roupas, prover o próprio entretenimento, escrever os próprios livros de economia. Mas tentar viver dessa maneira pode ser muito difícil. A solução para um melhor padrão de vida para todos é o **comércio**, em que as pessoas dividem tarefas entre si e cada uma fornece um bem ou serviço que outras pessoas desejam, em troca de bens e serviços diferentes que ela própria deseje.

A razão pela qual temos uma economia, com poucos indivíduos autossuficientes, é a existência de **ganhos do comércio**: ao dividir tarefas e comerciar, duas pessoas (ou 6 bilhões de pessoas) podem receber mais do que desejam do que se fossem autossuficientes. Isso nos leva ao quinto princípio:

Há ganhos do comércio.

Os ganhos do comércio surgem a partir dessa divisão de tarefas, que os economistas denominam de **especialização** –

uma situação em que pessoas diferentes se ocupam de tarefas diferentes, especializando-se nas tarefas que realizam bem. As vantagens da especialização e os ganhos resultantes do comércio foram o ponto de partida do livro de Adam Smith de 1776, *A Riqueza das Nações*, que muitos consideram como o início da economia como disciplina. O livro de Smith começa com a descrição de uma fábrica de alfinetes do século XVIII. Em vez de cada um dos 10 operários fabricar um alfinete do início ao fim, cada um se especializava em uma das muitas etapas da fabricação de um alfinete:

Um homem estica o arame, outro o endireita, outro o corta, outro faz a ponta, um quinto o amassa na ponta para receber a cabeça. Fabricar a cabeça exige duas ou três operações distintas, colocá-la é uma tarefa específica, clarear os alfinetes é outra; e até embrulhar em papel é outra tarefa. Deste modo, o negócio importante de fabricar um alfinete é dividido em cerca de 18 operações distintas.

Portanto, aquelas dez pessoas podiam fabricar 48 mil ou mais alfinetes por dia. Mas se fizessem tudo separadamente, de forma independente e sem treinamento para esse tipo específico de atividade, certamente não conseguiriam produzir nem 20, talvez nem um alfinete por dia...

O mesmo princípio se aplica quando observamos como as pessoas dividem as tarefas entre si e comerciam em uma economia. *A economia como um todo pode produzir mais quando cada pessoa se especializa em uma tarefa e comercia com outras.*

O benefício da especialização é a razão pela qual uma pessoa normalmente escolhe apenas uma carreira. Para tornar-se médico são necessários muitos anos de estudo e experiência, assim como para tornar-se piloto de linha aérea comercial. Pode ser que muitos médicos tenham potencial para se tornar excelentes pilotos e vice-versa, mas é muito improvável que alguém que decida seguir as duas carreiras seja um bom piloto e bom médico tanto quanto alguém que desde o início decida se especializar em uma dessas áreas. Por isso, é uma vantagem para todos que os indivíduos se especializem nas carreiras que escolheram.

Os mercados é que permitem que um médico e um piloto se especializem em suas áreas. Como existe o mercado de voos comerciais e de serviços médicos, um médico pode ter certeza de que pode encontrar um voo, assim como um piloto pode ter certeza de que pode encontrar um médico. Enquanto os indivíduos souberem que podem encontrar os bens e serviços de que necessitam no mercado, não estarão interessados na autossuficiência e em se especializar. Mas o que garante às pessoas que os mercados irão fornecer o que querem? A resposta a essa pergunta leva ao segundo princípio de como as escolhas individuais interagem.

Princípio 6: Os mercados caminham para o equilíbrio

Em uma tarde movimentada no supermercado, há muitas filas nos caixas. Então, um dos caixas, que estava fechado, abre. O que acontece? A primeira coisa, claro, é uma corrida para esse caixa. No entanto, depois de alguns minutos, tudo se estabiliza; os compradores terão se reorganizado de tal modo que a fila no caixa recém-aberto terá aproximadamente o mesmo comprimento que as demais.

Como sabemos disso? A partir do quarto princípio sabemos que as pessoas irão explorar as oportunidades para melhorar a própria situação. Isso significa que as pessoas correrão para o caixa recém-aberto para economizar tempo de espera em pé na fila. E tudo se estabilizará quando os compradores já não puderem melhorar sua posição trocando de fila – ou seja, quando as oportunidades de ficar em melhor situação tiverem se exaurido.

Pode parecer que uma história sobre filas de caixa em supermercados tenha pouco a ver com a interação das escolhas individuais, mas, na verdade, ilustra um princípio importante. Uma situação em que os indivíduos não podem ficar em uma situação melhor fazendo algo diferente – a situação na qual todas as filas de espera têm o mesmo comprimento – é o que os economistas chamam de **equilíbrio**. Uma situação econômica está em equilíbrio quando nenhum indivíduo estiver em melhor situação se fizer algo diferente.

Lembre-se da história do posto de gasolina Jiffy Lube, onde supostamente seria mais barato deixar o carro para troca de óleo do que pagar o estacionamento. Se essa oportunidade tivesse realmente existido e as pessoas ainda estivessem pagando \$30 para estacionar, a situação não estaria em equilíbrio. E isso deveria ser um sinal de que a história não poderia ser verdadeira. Na verdade, as pessoas aproveitaram a oportunidade para estacionar de forma barata, assim como aproveitaram a oportunidade de poupar tempo na fila do caixa. E, ao agir assim, eliminam a oportunidade! Ou se tornaria muito difícil conseguir uma vaga para trocar óleo ou o preço do trabalho de lubrificação teria aumentado a tal ponto que deixaria de ser uma opção atraente (a menos que você realmente precise do trabalho de lubrificação). Isso nos leva ao sexto princípio:

Como as pessoas respondem a incentivos, os mercados se movem em direção ao equilíbrio.

Como veremos, os mercados costumam atingir o equilíbrio por meio da variação nos preços, que sobem ou descem até não haver mais oportunidade para os indivíduos ficarem em melhor situação.

O conceito de equilíbrio é extremamente útil para a compreensão das interações econômicas, pois permite, por assim

dizer, cortar caminho entre os detalhes, muitas vezes complexos, dessas interações. Para compreender o que acontece quando uma nova fila se forma no caixa de um supermercado, não é preciso se preocupar em como os compradores se reorganizam exatamente, quem passa à frente de quem, qual foi o caixa que acabou de abrir e assim por diante. O que é necessário saber é que toda vez que houver mudança, a situação se moverá para um novo equilíbrio.

O movimento dos mercados em direção ao equilíbrio faz com que dependamos deles para agir de forma previsível. De fato, podemos confiar nos mercados para nos fornecer o básico da vida. Por exemplo, as pessoas que vivem nas grandes cidades podem ter certeza de que as prateleiras dos supermercados sempre estarão totalmente abastecidas. Por quê? Porque se alguns comerciantes que distribuem alimentos não fizerem as entregas, haverá uma grande oportunidade de lucro para outro comerciante fazer – e haverá uma corrida para fornecer alimentos, assim como se fosse uma corrida para um caixa de supermercado recém-aberto. Dessa forma, o mercado assegura que os alimentos estarão sempre disponíveis para os moradores da cidade. E, voltando ao quinto princípio, isso possibilita que os moradores da cidade sejam moradores da cidade – e se especializem em trabalhos urbanos, em vez de viver em fazendas cultivando os próprios alimentos.

Uma economia de mercado, como vimos, permite que as pessoas alcancem ganhos do comércio. Mas como sabemos se essa economia vai bem? O próximo princípio fornece um padrão para ser usado na avaliação do desempenho de uma economia.

Princípio 7: Os recursos devem ser usados de forma eficiente para atingir os objetivos da sociedade

Suponha que você esteja participando de um curso em que a sala de aula é muito pequena para o número de alunos – muitas pessoas são obrigadas a ficar de pé ou sentar-se no chão – apesar de haver salas de aula grandes e vazias disponíveis nas proximidades. Você pensa, corretamente, que essa não é maneira de administrar uma faculdade. Os economistas chamam isso de uso ineficiente de recursos. Mas se o uso ineficiente de recursos é indesejável, o que significa usar recursos de *forma eficiente*? Talvez você imagine que o uso eficiente de recursos tem algo a ver com dinheiro, medido em reais e centavos. Mas, em economia, como na vida, o dinheiro é apenas um meio para outros fins. A medida com a qual os economistas realmente se preocupam não é o dinheiro, mas a felicidade ou o bem-estar das pessoas. Para os economistas, *os recursos de uma economia são usados de maneira eficiente quando usados de forma a explorar completamente as oportunidades para melhorar a situação de todos*. Expressando isso

de outra forma, uma economia é **eficiente** quando considera todas as oportunidades de melhorar a situação de um sem piorar a de outros.

Em nosso exemplo em sala de aula, há uma maneira clara de melhorar a situação de todos – transferir as aulas para uma sala maior levaria as pessoas a se sentirem melhor sem ferir ninguém na faculdade. Alocar o curso em uma sala de aula menor foi uma utilização ineficiente de recurso da faculdade, enquanto que a atribuição de uma sala de aula maior teria sido um uso eficiente de recurso da faculdade.

Quando uma economia é eficiente, está produzindo o máximo de ganho do comércio com os recursos disponíveis. Por quê? Porque não existe maneira de reorganizar a forma de utilização dos recursos de modo a melhorar a situação de todos. Quando uma economia é eficiente, uma pessoa pode ficar em situação melhor, reorganizando o uso dos recursos apenas se piorar a situação de outra pessoa. Em nosso exemplo, se todas as salas de aula maiores já estivessem ocupadas, a faculdade estaria sendo administrada de forma eficiente: aquela turma só poderia melhorar a situação passando para uma sala de aula maior, piorando a situação dos que estavam em uma sala maior, transferindo-os para uma sala de aula menor.

Podemos agora afirmar o sétimo princípio:

Os recursos devem ser usados de forma eficiente para atingir os objetivos da sociedade.

Os formuladores de política econômica devem sempre se esforçar para alcançar a eficiência econômica? Bem, nem sempre, porque a eficiência é apenas um meio de alcançar os objetivos da sociedade. Às vezes, a eficiência pode entrar em conflito com um objetivo que a sociedade considera que vale a pena alcançar. Por exemplo, na maioria das sociedades, as

pessoas também se preocupam com questões de justiça ou **equidade**. E, normalmente, há um trade-off entre equidade e eficiência: políticas que promovem a equidade, muitas vezes ao custo da diminuição da eficiência na economia, e vice-versa.

Para verificar isso, considere o caso das vagas de estacionamento público destinadas aos deficientes ou idosos. Muitas pessoas têm dificuldade de locomoção em decorrência de idade ou invalidez, por isso parece justo atribuir vagas de estacionamento mais próximo especificamente para essas pessoas. No entanto, você deve ter observado que existe certa quantidade de ineficiência. Para ter certeza de que sempre haverá uma vaga de estacionamento disponível caso uma pessoa com deficiência necessite, normalmente há mais vagas disponíveis do que pessoas com deficiência que precisem usá-las. Como resultado, há vagas de estacionamento desejáveis que não são utilizadas. (E a tentação das pessoas sem deficiência de usá-las é tão grande que devem ser dissuadidas pelo receio de levar uma multa.) Então, a não ser que sejam contratados manobristas de estacionamento para alocar vagas, há um conflito entre *equidade*, isto é, tornar a vida “mais justa” para as pessoas com deficiência, e *eficiência*, que é certificar-se de que todas as oportunidades para melhorar a situação das pessoas tenham sido totalmente exploradas sem nunca deixar vagas de estacionamento sem ser utilizadas.

Até onde os formuladores de políticas públicas devem ir para promover a equidade em relação à eficiência é uma questão difícil, que se localiza no âmago do processo político. Como tal, não é uma questão que os economistas possam responder. Contudo, o que é importante para os economistas é sempre procurar utilizar os recursos da economia de forma tão eficiente quanto possível na busca dos objetivos da sociedade, quaisquer que eles sejam.

PARA MENTES CURIOSAS

ESCOLHENDO O LADO

Por que nos Estados Unidos as pessoas dirigem do lado direito da estrada? Certamente, por causa da lei. Mas muito antes da lei, havia um equilíbrio.

Antes de haver leis formais de trânsito, havia “regras de estradas” informais. Eram práticas que se esperava que todos seguissem. Essas regras incluíam um entendimento de que as pessoas iriam normalmente se manter em um lado da estrada. Em alguns lugares, como na Inglaterra, a regra era manter a esquerda; em outros, como na França, era manter a direita.

Por que em alguns lugares escolheram a direita e em outros a esquerda? Isso não é completamente claro, embora possa ter

influenciado a forma do tráfego dominante. Homens a cavalo portando espadas na anca direita preferiam trafegar pelo lado esquerdo (pense em montar ou descer do cavalo e compreenderá a razão). Por outro lado, pessoas destras a pé, mas levando um cavalo, aparentemente preferiam ir pelo lado direito.

Em qualquer um dos casos, uma vez estabelecida a regra da estrada, havia fortes incentivos para que as pessoas permanecessem do lado “usual” da estrada: quem não o fizesse ficaria colidindo com o tráfego vindo do lado oposto. Assim, uma vez estabelecida, a regra da estrada seria autoaplicável – isto é, haveria um equilíbrio. Hoje em dia, é claro, o lado

da direção é determinado por lei; alguns países até trocam os lados (a Suécia passou da esquerda para a direita, em 1967).

Mas e os pedestres? Não há leis – mas existem regras informais. Nos Estados Unidos, os pedestres urbanos mantêm-se normalmente à direita. Mas caso visite um país onde as pessoas dirigem pelo lado esquerdo, fique atento: as pessoas que dirigem pela esquerda normalmente também caminham pela esquerda. Assim, quando estiver em um país estrangeiro, aja como as pessoas locais. Você não será preso se andar pela direita, mas estará em pior situação do que se aceitar o equilíbrio e caminhar pela esquerda.

Princípio 8: Os mercados geralmente levam à eficiência

Não há nenhum departamento do governo dos Estados Unidos encarregado de garantir a eficiência econômica geral da economia de mercado – não há agentes viajando pelo país verificando se os neurocirurgiões estão arando os campos ou se os agricultores de Minnesota estão tentando cultivar laranjas. O governo não precisa forçá-los ao uso eficiente de recursos, porque, na maioria dos casos, a mão invisível realiza esse trabalho.

Os incentivos embutidos em uma economia de mercado já garantem que os recursos geralmente sejam bem usados e que as oportunidades para melhorar a situação das pessoas não sejam desperdiçadas. Se uma faculdade fosse conhecida pelo hábito de aglomerar seus alunos em salas de aula pequenas, deixando as salas de aula grandes vazias, em breve veria as matrículas caírem, colocando o emprego de seus administradores em risco. O “mercado” para estudantes universitários iria responder de forma a induzir os administradores a gerir a faculdade de forma eficiente.

Uma explicação detalhada de por que os mercados geralmente são muito bons em assegurar que os recursos sejam bem utilizados terá que esperar até que tenhamos estudado como os mercados realmente funcionam. Mas a razão mais básica é que, em uma economia de mercado, em que os indivíduos são livres para escolher o que consumir e o que produzir, normalmente é aproveitada a oportunidade de ganho mútuo – ou seja, ganhos do comércio. E se houver uma maneira de melhorar a situação de algumas pessoas, elas, em geral, serão capazes de aproveitar essa oportunidade. E é exatamente isso que define a eficiência: todas as oportunidades de melhorar a situação de algumas pessoas foram exploradas, sem piorar a situação de outras pessoas. Isso dá origem ao oitavo princípio:

Como as pessoas exploram ganhos do comércio, os mercados, em geral, levam à eficiência.

No entanto, como vimos na introdução, existem exceções ao princípio de que os mercados geralmente são eficientes. Em casos de *falha de mercado*, a busca individual do próprio interesse fundada nos mercados torna a sociedade pior – isto é, o resultado do mercado é ineficiente. E, como veremos na análise do próximo princípio, quando os mercados falham, a intervenção do governo pode ajudar. Mas exceto em instâncias de falha de mercado, a regra geral é que os mercados são uma maneira notável de organizar a economia.

Princípio 9: quando os mercados não alcançam a eficiência, a intervenção governamental pode melhorar o bem-estar da sociedade

Lembre-mos da natureza da falha de mercado causada pelo congestionamento de trânsito, descrito na introdução

– um morador do subúrbio dirigindo para o trabalho não tem incentivo para considerar o custo que a sua ação inflige aos outros motoristas na forma de aumento do congestionamento do tráfego. Existem várias soluções possíveis para essa situação; os exemplos incluem a cobrança de pedágios, subsídio ao custo do transporte público e tributação sobre a venda de gasolina para os motoristas particulares. Todos esses remédios funcionam mudando os incentivos dos possíveis motoristas, motivando-os a dirigir menos e usar o transporte alternativo. Mas também compartilham outra característica: cada um deles depende de uma intervenção do governo no mercado. Isso leva ao nono princípio:

Quando os mercados não alcançam a eficiência, a intervenção do governo pode melhorar o bem-estar da sociedade.

Ou seja, quando os mercados dão errado, uma política de governo concebida adequadamente, às vezes, aproxima a sociedade de um resultado eficiente ao modificar a forma como os recursos da sociedade são utilizados.

Um ramo muito importante da economia é dedicado a estudar por que os mercados falham e que políticas devem ser adotadas para melhorar o bem-estar social. Estudaremos esses problemas e soluções em profundidade nos próximos capítulos, mas, aqui, apresentamos um resumo das principais formas:

- As ações dos indivíduos têm efeitos colaterais que não são devidamente considerados pelo mercado. Um exemplo é uma ação que provoca poluição.
- Uma das partes impede que ocorram trocas mutuamente benéficas em uma tentativa de capturar para si maior parcela de recursos. Um exemplo é uma empresa farmacêutica que coloca o preço de um medicamento mais elevado do que o custo de produzi-lo, tornando-o inacessível para algumas pessoas que poderiam beneficiar-se dele.
- Alguns bens, por sua própria natureza, não servem para uma gestão eficiente pelos mercados. Temos como exemplo o controle de tráfego aéreo.

Uma parte importante do estudo em economia é aprender a identificar não apenas quando os mercados funcionam, mas também quando não funcionam, e avaliar quais são as políticas governamentais adequadas em cada situação.

economia em ação

Restabelecimento do equilíbrio das rodovias

Em 1994, um forte terremoto atingiu a área de Los Angeles, nos Estados Unidos, causando a destruição de várias pontes e, assim, interrompendo as estradas que milhares de motoristas usavam para chegar ao trabalho. Os acontecimentos que se seguiram oferecem um exemplo particularment

claro de interdependência na tomada de decisão – nesse caso, a decisão dos moradores do subúrbio, que normalmente utilizam a estrada para chegar ao trabalho.

No rescaldo do terremoto, houve uma grande preocupação com o impacto no trânsito, já que os motoristas agora teriam que se somar aos que usavam outras estradas ou desviar em torno de partes bloqueadas usando as ruas da cidade. Os funcionários públicos e os programas de notícias advertiram sobre a expectativa de enormes atrasos e incentivaram os motoristas a evitar deslocamento desnecessário, reprogramando sua rotina, para dirigir antes ou depois do horário de pico, ou usar transporte público. Inesperadamente, esse aviso foi eficaz. Na verdade, tantas pessoas atenderam os apelos que, nos primeiros dias após o terremoto, aqueles que mantiveram sua rota regular realmente acharam o trajeto para o trabalho mais rápido do que antes.

É claro que essa situação não poderia durar. Como se espalhou a notícia de que o tráfego estava relativamente leve, as pessoas abandonaram os novos métodos alternativos e voltaram aos carros – e, assim, o trânsito ficou cada vez pior. Dentro de poucas semanas após o terremoto, apareceram sérios congestionamentos. No entanto, após algumas semanas, a situação se estabilizou: a realidade de um trânsito pior do que o usual foi suficiente para desanimar os motoristas, evitando que o pesadelo de congestionamento em toda a cidade se concretizasse. Em resumo, o trânsito de Los Angeles havia se estabelecido em um novo equilíbrio, em que cada morador de subúrbio estava fazendo a melhor escolha que podia, considerando as ações das outras pessoas.

Aliás, esse não foi o fim da história: o temor de que a cidade fosse estrangulada pelo trânsito levou as autoridades municipais a reparar as estradas com velocidade recorde. Dentro de apenas um ano e meio após o terremoto, todas as rodovias voltaram ao normal, prontas para o próximo terremoto.

BREVE REVISÃO

- A maioria das situações econômicas envolve a **interação** de escolhas, às vezes com resultados indesejados. Em uma economia de mercado, a interação ocorre através do **comércio** entre os indivíduos.
- Os indivíduos interagem porque **existem ganhos do comércio**, que surgem a partir da **especialização**. Em geral, os mercados movem-se em direção ao **equilíbrio**, porque as pessoas exploram ganhos do comércio.
- Para atingir os objetivos da sociedade, deveria ocorrer um uso **eficiente** de recursos. Tanto a **equidade** como a eficiência pode ser desejável em uma economia. Muitas vezes, há um trade-off entre equidade e eficiência.
- Considerando-se algumas exceções bem definidas, os mercados normalmente são eficientes. Quando os mercados não conseguem atingir a eficiência, a intervenção do governo pode melhorar o bem-estar da sociedade.

TESTE SEU ENTENDIMENTO 1-2

1. Explique como cada uma das seguintes situações ilustra um dos cinco princípios de interação.
 - a. Usando o site da faculdade, qualquer estudante que deseje vender um livro usado por pelo menos \$30 consegue vendê-lo a outro estudante disposto a pagar \$30.
 - b. Em uma cooperativa de monitores na faculdade, os estudantes podem-se organizar para oferecer aulas de assuntos que dominam (como economia) em troca de receber ajuda de um monitor em assuntos que não dominam (como filosofia).
 - c. A prefeitura impôs uma lei que exige que bares e discotecas perto de áreas residenciais mantenham o nível de ruído abaixo de determinado limite.
 - d. Para proporcionar melhor atendimento a pacientes de baixa renda, a prefeitura decidiu fechar algumas clínicas de bairro subutilizadas e transferir fundos para o hospital principal.
 - e. No site da faculdade, livros de determinado título, com aproximadamente o mesmo grau de desgaste, são vendidos pelo mesmo preço.
2. Dentre as situações a seguir, qual descreve uma situação de equilíbrio? Qual não descreve? Justifique a resposta.
 - a. Os restaurantes do outro lado da rua da cafeteria da universidade servem refeições mais saborosas e a preços mais acessíveis do que as servidas na cafeteria da universidade. A maioria dos alunos continua a comer na cafeteria.
 - b. Atualmente, você vai de metrô ao trabalho. Embora o ônibus seja mais barato, leva mais tempo. Então, você está disposto a pagar a tarifa superior do metrô, para poupar tempo.

As respostas estão no fim do livro.

INTERAÇÕES NO CONJUNTO DA ECONOMIA

Como mencionamos na introdução, a economia em seu conjunto tem seus altos e baixos. Por exemplo, os negócios nos shopping centers dos Estados Unidos diminuíram em 2008, porque a economia estava em recessão. Em 2011, de alguma forma, a economia recuperou-se. Para compreender as recessões e recuperações, é necessário compreender as interações no conjunto da economia e o panorama que a economia requer entendendo os três princípios econômicos mais importantes. Esses três princípios do conjunto da economia estão resumidos na Tabela 1-3.

TABELA 1-3

Princípios das interações no conjunto da economia

10. O gasto de uma pessoa é a renda de outra.
11. O gasto total às vezes fica desalinhado com a capacidade produtiva da economia.
12. As políticas governamentais podem alterar os gastos.

Princípio 10: O gasto de uma pessoa é a renda de outra pessoa

Em 2006, a indústria de construção de casas nos Estados Unidos iniciou um rápido declínio, pois os construtores encontravam cada vez mais dificuldade para vender. No início, o prejuízo era limitado principalmente à indústria da construção. Mas com o tempo a crise se espalhou para quase todas as partes da economia, com os gastos de consumo caindo em todos os setores.

Mas por que uma queda na construção de casas significa lojas vazias nos shoppings? Afinal, os shoppings são lugares onde as famílias, e não as empresas, fazem compras. A resposta é que a redução dos gastos com a construção civil levou a rendimentos mais baixos no conjunto da economia. As pessoas que estavam empregadas tanto diretamente na construção, produzindo os bens e serviços que os construtores precisavam (como o gesso), como na produção dos bens e serviços que os novos proprietários de casas precisavam (como mobiliário novo) perderam os empregos ou foram forçadas a cortes salariais. E como a renda diminuiu, assim também os gastos dos consumidores. Esse exemplo ilustra o décimo princípio:

O gasto de uma pessoa é a renda de outra pessoa.

Em uma economia de mercado, as pessoas ganham a vida vendendo coisas – inclusive seu trabalho – a outras pessoas. Se algum grupo na economia decide, por qualquer motivo, gastar mais, a renda de outros grupos aumentará. Se algum grupo decide gastar menos, a renda de outros grupos cairá.

Como o gasto de uma pessoa é a renda de outra, uma reação em cadeia de mudanças de comportamento nos gastos tende a ter repercussões que se propagam no conjunto da economia. Por exemplo, um corte nos gastos de investimento, como o que ocorreu em 2008, leva a uma redução da renda familiar. As famílias reagem reduzindo gastos de consumo, o que leva a uma nova rodada de cortes na renda, e assim por diante. Essas repercussões desempenham papel importante na compreensão das recessões e recuperações econômicas.

Princípio 11: O gasto total, às vezes, fica fora de alinhamento com a capacidade produtiva da economia

A macroeconomia surgiu na década de 1930, como um ramo separado da economia, quando um colapso nos gastos dos consumidores e das empresas, uma crise no setor bancário e outros fatores levaram a uma queda nos gastos em geral. Essa queda nos gastos, por sua vez, levou a um período de desemprego muito elevado, conhecido como Grande Depressão.

A lição que os economistas aprenderam com os problemas da década de 1930 é que o gasto em seu conjunto – a quantidade de bens e serviços que os consumidores e as empresas querem comprar – às vezes não corresponde à quantidade de bens e serviços que a economia é capaz de produzir. Na década de 1930, o montante de gasto ficou muito aquém do que era necessário para manter os trabalhadores americanos empregados, e o resultado foi uma desaceleração econômica grave. Na verdade, os déficits nos gastos são responsáveis pela maioria das recessões, ainda que não por todas.

Também é possível que o gasto total seja demasiado elevado. Nesse caso, a economia experimenta *inflação*, um aumento de preços no conjunto da economia. Esse aumento ocorre porque quando o montante que as pessoas desejam comprar ultrapassa a oferta, os produtores podem aumentar os preços e ainda encontrar consumidores dispostos a comprar. A consideração dos déficits e dos excessos nos gastos nos leva ao princípio 11:

O gasto total, às vezes, fica desalinhado com a capacidade produtiva da economia.

Princípio 12: As políticas governamentais podem modificar os gastos

O gasto total, às vezes, fica desalinhado com a capacidade produtiva da economia. Mas será possível fazer algo a respeito disso? Sim – o que leva ao décimo segundo e último princípio:

As políticas governamentais têm forte impacto sobre os gastos.

De fato, as políticas governamentais podem afetar acen-tuadamente os gastos.

Por um lado, o próprio governo realiza gastos elevados, desde equipamentos militares até educação – e pode optar em gastar mais, ou menos. O governo também pode variar o quanto arrecada de impostos da população, o que, por sua vez, afeta o montante de renda disponível que fica para os consumidores e para as empresas gastarem. E o controle do governo sobre a quantidade de moeda em circulação, ao que parece, oferece mais uma ferramenta poderosa que afeta o gasto total. Os gastos do governo, impostos e o controle da moeda são ferramentas de *política macroeconômica*.

Os governos modernos utilizam esses instrumentos de política macroeconômica em um esforço para gerir o gasto total na economia, tentando manobrar entre os perigos de recessão e de inflação. Nem sempre esses esforços são bem-sucedidos – as recessões e os períodos de inflação ainda ocorrem. Mas, em geral, acredita-se que os esforços agressivos para sustentar os gastos em 2008 e 2009 ajudaram a evitar que a crise financeira de 2008 se transformasse em uma depressão profunda.

economia em ação

Cuidar de bebês

O site myarmyonesource.com, que oferece aconselhamento às famílias de militares, sugere que os pais participem de uma cooperativa de baby-sitters – um artifício comum em muitos grupos. Em uma cooperativa desse tipo, para cuidar de crianças, certo número de pais utiliza serviços de baby-sitter, em vez de contratar alguém por hora como babá. Mas como essas organizações garantem que cada um dos membros contribui de forma justa com o serviço de babá? Como se explica no myarmyonesource.com: “Em vez de dinheiro, a maioria dessas cooperativas troca bilhetes ou pontos. Ao precisar de babá, chama um dos amigos da lista e paga com bilhetes. E obtém bilhetes tomando conta de outras crianças da cooperativa.”

Em outras palavras, uma cooperativa para tomar conta de crianças é uma economia em miniatura em que as pessoas compram e vendem horas de serviço para tomar conta de crianças. E ainda é um tipo de economia que pode ter problemas macroeconômicos. Um artigo famoso intitulado “Monetary Theory and the Great Capitol Hill Babysitting Co-Op Crisis” (Teoria monetária e a grande crise da cooperativa de babysitting de Capitol Hills), publicado em 1977, descreve as dificuldades de uma cooperativa para cuidar de crianças ao emitir uma quantidade insuficiente de bilhetes. Tenha em mente que, em média, as pessoas em uma dessas cooperativas querem ter uma reserva de bilhetes ou pontos guardados, para o caso de terem que sair diversas vezes antes de repor o estoque cuidando de crianças.

Nesse caso, como já de início não havia uma grande quantidade de bilhetes a ganhar, a maioria dos pais queria aumentar sua reserva de bilhetes cuidando de crianças, mas relutava em usar seus bilhetes para sair sem as crianças. A decisão de um casal de sair é que permitia a outros pais ter a oportunidade de obter bilhetes, e, assim, se tornou difícil obtê-los. Sabendo disso, os pais tornaram-se ainda mais relutantes em usar os bilhetes, exceto em ocasiões especiais.

Em suma, a cooperativa entrou em recessão. As recessões em uma economia mais ampla são um pouco mais complicadas que isso. Mas os problemas da cooperativa de babysitting de Capitol Hill demonstraram dois ou três princípios de interação na economia em seu conjunto. O gasto de uma pessoa é a renda de outra: a oportunidade de servir de babá surge apenas na medida em que outros pais saiam. E uma economia pode sofrer com pouco gasto: quando não há gente suficiente disposta a sair, todos ficam frustrados com a falta de oportunidade para cuidar das crianças dos outros.

O que dizer sobre a política do governo para mudar os gastos? Na verdade, a cooperativa de Capitol Hill também fez

isso. No final, resolveu o problema distribuindo mais bilhetes e, com o aumento das reservas, as pessoas se dispuseram a sair mais.

TESTE SEU ENTENDIMENTO 1-3

1. Explique como cada um dos exemplos a seguir ilustra um dos três princípios de interações da economia em seu conjunto.
 - a. A Casa Branca pediu que o Congresso aprovasse um pacote temporário de aumento de gastos e cortes de impostos no início de 2009, época em que o emprego estava imergindo e o desemprego crescendo.
 - b. “As companhias de petróleo estão investindo pesadamente em projetos para extrair petróleo de solo betuminoso no Canadá.” Em Edmonton, Alberta, estão sendo abertos restaurantes e outras empresas de consumo perto dos projetos.
 - c. Em meados de 2000, a Espanha, que passava por um boom imobiliário, tinha ao mesmo tempo a maior taxa de inflação na Europa.

As respostas estão no fim do livro.

• CASO EMPRESARIAL

Como a Priceline.com revolucionou a indústria de viagens

Em 2001 e 2002, o setor do turismo estava em apuros. Após os ataques terroristas de 11 de setembro de 2001, muitas pessoas pararam de utilizar o transporte aéreo. À medida que a economia entrava em depressão profunda, os aviões ficavam na pista vazios e as companhias aéreas perdiam bilhões de dólares. Quando várias companhias aéreas grandes foram em espiral em direção à falência e demitiram 100 mil empregados, o Congresso aprovou um pacote de \$15 bilhões de ajuda que foi crucial na estabilização da indústria aérea.

Esse também foi um momento particularmente difícil para a Priceline.com, um serviço de viagens on-line. Apenas quatro anos após a fundação, estava em perigo de desmoronar. A mudança na sorte da empresa foi dramática. Em 1999, um ano após a constituição da Priceline.com, os investidores ficaram tão impressionados com seu potencial para revolucionar a indústria de viagens que avaliaram a empresa em \$9 bilhões. Mas, em 2002, os investidores mudaram para uma visão mais cética da empresa, o que fez reduzir sua valorização em 95%, para apenas \$425 milhões.

Para piorar a situação, a Priceline.com perdeu vários milhões de dólares por ano. No entanto, conseguiu sobreviver, em 2010, sendo avaliada em \$8,8 bilhões pelos investidores. Não só sobreviveu como prosperou.

Então, como foi exatamente que a Priceline.com trouxe essa mudança dramática para a indústria de viagens? E o que lhe permitiu sobreviver e prosperar como empresa em face das conturbadas condições econômicas?

O sucesso da Priceline.com reside na capacidade de prospectar oportunidades exploráveis para si e para seus clientes. A empresa entendeu que, quando um avião parte com assentos vazios ou um hotel tem camas vazias, isso tem um custo – a receita a ser obtida se o assento ou a cama tivesse sido ocupado. E, apesar de alguns turistas apreciarem a se-

gurança da reserva dos voos e hotéis com bastante antecedência e de fazer questão de pagar por isso, outros se sentem satisfeitos em aguardar até o último minuto, arriscando não obter o voo ou hotel que desejam, mas desfrutando de um preço menor.

Os clientes especificam o preço que estão dispostos a pagar por determinada viagem ou localização de hotel e a Priceline.com apresenta uma lista de opções de companhias aéreas e hotéis dispostos a aceitar esse preço, normalmente com o preço baixando à medida que a data da viagem se aproxima. Ao apresentar de um lado as companhias aéreas e hotéis disponíveis e de outro os clientes dispostos a sacrificar algumas de suas preferências por um preço mais baixo, a Priceline.com melhora a situação de todos – inclusive dela própria, uma vez que cobra uma pequena comissão a cada venda que facilita.

A Priceline.com também foi experta quando viu seu mercado desafiado pelos recém-chegados Expedia e Orbitz. Em resposta, começou a direcionar mais agressivamente o seu negócio para reservas de hotel e para a Europa, onde a indústria de viagens on-line ainda era muito pequena. Sua rede era particularmente valiosa no mercado de hotel europeu, que é composto de hotéis bem menores em comparação com o mercado dos Estados Unidos, que é dominado por cadeias de hotéis em todo o país. O esforço valeu a pena e, em 2003, a Priceline.com obteve o primeiro lucro.

A Priceline.com agora opera dentro de uma rede de mais de 100 mil hotéis em mais de 90 países. Até 2010, as receitas cresceram pelo menos 24% em relação a cada um dos três anos anteriores, até mesmo crescendo 34% durante a recessão de 2008.

Certamente, a indústria de viagens nunca mais será a mesma novamente.

• QUESTÃO PARA PENSAR

1. Explique como cada um dos 12 princípios da economia é ilustrado nessa história.

• RESUMO

1. Toda a análise econômica é baseada em um conjunto de princípios básicos que se aplicam a três níveis de atividade econômica. Primeiro, é preciso compreender como os indivíduos fazem escolhas; segundo, é preciso compreender como essas escolhas interagem; e terceiro, temos que compreender como a economia funciona em seu conjunto.
2. Cada pessoa deve fazer escolhas sobre o que fazer e o que *não* fazer. A **escolha individual** é a base da economia – se não envolver escolha, não é economia.
3. A razão pela qual as escolhas são necessárias é que os **recursos** – qualquer coisa que possa ser usada para produzir outra coisa – são **escassos**. Os limites para as escolhas individuais são tempo e dinheiro; as economias são limitadas por suas fontes de recursos humanos e naturais.
4. Como se é obrigado a escolher entre alternativas limitadas, o custo real de algo é o que se tem de abdicar para obtê-la – todos os custos são **custos de oportunidade**.
5. Muitas decisões econômicas envolvem questões que não são “se”, mas “quanto”: quanto gastar em algum item, quanto produzir e assim por diante. Tais decisões de-

vem ser tomadas realizando um **trade-off na margem** – comparando os custos e benefícios de fazer um pouco mais ou um pouco menos. Decisões desse tipo são chamadas de **decisões marginais** e o estudo delas, a **análise marginal**, desempenha um papel central na economia.

6. O estudo de como as pessoas *devem* tomar decisões também é uma boa maneira de compreender o comportamento real. Normalmente, os indivíduos respondem a **incentivos** – explorando oportunidades para levar vantagem.
7. O próximo nível de análise econômica é o estudo da **interação** – como minhas escolhas dependem de suas escolhas, e vice-versa. Quando os indivíduos interagem, o resultado final pode ser diferente do que se pretende.
8. Os indivíduos interagem porque existem **ganhos do comércio**: ao se envolver no **comércio** de bens e serviços uns com os outros, os membros de uma economia podem melhorar a situação. **Especialização** – cada pessoa se especializa na tarefa em que se sobressai – é a fonte de ganhos do comércio.
9. Como normalmente as pessoas respondem a incentivos, os mercados em geral se movem em direção ao **equilíbrio** – situação em que nenhum indivíduo pode melhorar sua situação optando por uma ação diferente.
10. Uma economia é **eficiente** se forem aproveitadas todas as oportunidades de melhorar a situação de alguém, sem piorar a de outrem. Os recursos devem ser usados de forma tão eficiente quanto possível para alcançar os objetivos da sociedade. Mas a eficiência não é a única maneira de avaliar a economia: **equidade**, ou justiça, também é desejável, e, muitas vezes, há um trade-off entre equidade e eficiência.
11. Os mercados geralmente levam à eficiência, com algumas exceções bem definidas.
12. Quando os mercados falham e não alcançam a eficiência, a intervenção do governo pode melhorar o bem-estar da sociedade.
13. Como em uma economia de mercado as pessoas recebem renda com a venda de coisas, inclusive do seu próprio trabalho, o gasto de uma pessoa é a renda de outra. Em consequência, variações no comportamento dos gastos podem se espalhar por toda a economia.
14. O gasto total na economia pode ficar desalinhado com a capacidade produtiva da economia. Gastos abaixo da capacidade produtiva da economia levam à recessão; gastos acima da capacidade produtiva da economia levam à inflação.
15. Os governos têm capacidade de afetar fortemente o gasto total, uma habilidade que usam no esforço de orientar a economia entre a recessão e a inflação.

• PALAVRAS-CHAVE

Escolha individual, p. 6	Interação, p. 10
Recurso, p. 6	Comércio, p. 11
Escasso, p. 6	Ganhos do comércio, p. 11
Custo de oportunidade, p. 7	Especialização, p. 11
Trade-off, p. 8	Equilíbrio, p. 12
Decisão marginal, p. 8	Eficiente, p. 13
Análise marginal, p. 8	Equidade, p. 13
Incentivo, p. 8	