



CAPÍTULO

1

Dez princípios de economia

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

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

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

escassez

a natureza limitada dos recursos da sociedade

economia

o estudo de como a sociedade administra seus recursos escassos

A gestão dos recursos da sociedade é importante porque estes são escassos. **Escassez** significa que a sociedade tem recursos limitados e, portanto, não pode produzir todos os bens e serviços que as pessoas desejam ter. Assim como cada membro de uma família não pode ter tudo o que deseja, cada indivíduo de uma sociedade não pode ter um padrão de vida tão alto quanto ao qual aspire.

Economia é o estudo de como a sociedade administra seus recursos escassos. Na maioria das sociedades, os recursos são alocados não por um único planejador central, mas pelos atos combinados de milhões de famílias e empresas. Os economistas, portanto, estudam como as pessoas tomam decisões: o quanto trabalham, o que compram, quanto poupam e como investem suas economias. Estudam também como as pessoas

interagem umas com as outras. Por exemplo, eles examinam como compradores e vendedores de um bem determinam juntos o preço pelo qual o bem será vendido e a quantidade a ser vendida. Por fim, os economistas analisam as forças e as tendências que afetam a economia como um todo, incluindo o crescimento da renda média, a parcela da população que não consegue encontrar trabalho e a taxa à qual os preços estão subindo.

O estudo da economia apresenta muitas facetas, porém o campo é unificado por diversas ideias centrais. Neste capítulo, trataremos dos *Dez Princípios de Economia*. Não se preocupe se não entender todos eles imediatamente ou se não os considerar totalmente convincentes. Nos capítulos seguintes, essas ideias serão aprofundadas. Esses princípios nos fornecem uma noção mais ampla sobre economia. Considere este capítulo como uma “prévia das próximas atrações”.

COMO AS PESSOAS TOMAM DECISÕES

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

Princípio 1: As pessoas enfrentam *tradeoffs*¹

Certamente você conhece o provérbio: “Nada é de graça”. Ele expressa uma grande verdade. Para conseguirmos algo que queremos, precisamos abrir mão de outra coisa de que gostamos. A tomada de decisões exige escolher um objetivo em detrimento de outro.

Consideremos, por exemplo, uma estudante que precise decidir como alocar seu recurso mais precioso – o tempo. Ela pode passar todo o seu tempo estudando economia ou psicologia, ou pode dividir seu tempo entre as duas disciplinas. Para cada hora que passa estudando uma matéria, ela abre mão de uma hora que poderia usar para estudar a outra. E, para cada hora que passa estudando qualquer uma das duas matérias, abre mão de uma hora que poderia gastar cochilando, andando de bicicleta, vendo TV ou trabalhando meio período para ganhar dinheiro para alguma despesa extra.

Ou consideremos um casal envolvido com decisões sobre como gastar a renda familiar. Esse casal pode destinar a renda para comprar comida, roupas ou pagar uma viagem para a família. Pode, ainda, poupar parte da renda para a aposentadoria ou para a faculdade dos filhos. Quando decide gastar um dólar a mais em qualquer uma dessas coisas, tem um dólar a menos para gastar em outras coisas.

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

Quando as pessoas estão agrupadas em sociedade, deparam-se com tipos diferentes de *tradeoff*. O *tradeoff* clássico se dá entre “armas e manteiga”. Quanto mais uma sociedade gasta com defesa nacional (armas) para proteger suas linhas costeiras de agressores estrangeiros, menos ela pode gastar com bens de consumo (manteiga) para elevar o padrão de vida nos lares. Também importante na sociedade moderna é o *tradeoff* entre um meio ambiente limpo e um alto nível de renda. As leis que exigem que empresas reduzam a poluição elevam o custo da produção de bens e serviços. Em razão dos custos mais elevados, essas empresas obtêm menos lucros, pagam salários menores, cobram preços mais altos ou alguma combinação desses três fatores. Embora as regulamentações concernentes à poluição promovam um ambiente mais limpo e, em consequência, melhor saúde, elas provocam a redução de renda de proprietários, trabalhadores e clientes das empresas regulamentadas.

Outro *tradeoff* que a sociedade enfrenta é entre eficiência e igualdade. **Eficiência** significa que a sociedade está obtendo o máximo que pode de seus recursos escassos. **Igualdade** significa que os benefícios advindos desses recursos estão sendo distribuídos de maneira uniforme entre os membros da sociedade. Em outras palavras, a eficiência se refere ao tamanho do bolo econômico e a igualdade, à maneira como o bolo é dividido em partes individuais.

Quando as políticas do governo são formuladas, esses dois objetivos, de modo geral, entram em conflito. Vamos considerar, por exemplo, as políticas que têm por objetivo atingir a distribuição mais igualitária do bem-estar econômico. Algumas delas, como o sistema de bem-estar ou o seguro-desemprego, procuram ajudar os membros mais necessitados da sociedade. Outras, como o imposto de renda das pessoas físicas, requerem que os financeiramente bem-sucedidos contribuam mais que outros para sustentar o governo. Embora proporcionem mais igualdade, essas políticas reduzem a eficiência. Quando o governo redistribui renda dos ricos para os pobres, reduz a recompensa pelo trabalho árduo; com isso, as pessoas trabalham menos e produzem menos bens e serviços. Em outras palavras, quando o governo tenta cortar o bolo econômico em fatias mais iguais, o bolo diminui de tamanho.

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

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

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

Princípio 2: O custo de alguma coisa é aquilo de que você desiste para obtê-la

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

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

Há dois problemas com esse cálculo. Primeiro, ele inclui algumas coisas que não são, na verdade, custos para frequentar a faculdade. Mesmo que você abandone os estudos, precisará de um lugar para dormir e de comida para se alimentar. Os custos de moradia e alimentação somente serão custos se forem mais caros na faculdade do que em outro lugar. Segundo, esse cálculo ignora o maior custo de cursar a faculdade – o tempo.

custo de oportunidade
aquilo de que devemos abrir mão para obter algum item

Quando você passa um ano assistindo às aulas, lendo livros e fazendo trabalhos, não pode dedicar esse tempo a um emprego. Para a maioria dos alunos, os salários que deixam de ganhar enquanto estão na faculdade são os principais custos de sua educação.

O **custo de oportunidade** de um item é aquilo de que você abre mão para obtê-lo. Quando decidem, por exemplo, cursar uma faculdade, os tomadores de decisões precisam estar cientes dos custos de oportunidade que acompanham cada ação possível – de fato, geralmente eles estão. Atletas universitários que podem ganhar milhões se abandonarem os estudos e se dedicar ao esporte profissional estão bem cientes de que, para eles, o custo de oportunidade de cursar a faculdade é muito elevado. Não é surpreendente, portanto, muitas vezes, eles chegam à conclusão de que o benefício de uma educação superior não compensa o custo de fazê-la.

Princípio 3: As pessoas racionais pensam na margem

pessoa racional
aquela que, sistemática e objetivamente, faz o máximo para alcançar seus objetivos

Os economistas presumem que as pessoas são racionais. Uma **pessoa racional** faz o melhor para alcançar seus objetivos, sistemática e objetivamente, conforme as oportunidades disponíveis. Ao estudar economia, você conhecerá empresas que decidem quantas pessoas vão contratar e a quantidade de bens que serão manufaturados e vendidos para maximizar os lucros. Também encontrará indivíduos que decidem quanto tempo passam trabalhando e que bens e serviços vão comprar com a renda obtida para que possam conseguir alto nível de satisfação.

Uma pessoa racional sabe que as decisões que tomamos durante a vida raramente são “preto no branco”, com diversos tons de cinza. Na hora do jantar, a decisão não é entre jejuar e comer até não poder mais, mas aceitar uma colherada a mais de purê de batatas ou não. Quando chega a hora das provas, sua escolha não é entre não estudar mais nada e ficar estudando 24 horas por dia, mas, sim, passar uma hora a mais revendo anotações ou ver TV. Os economistas usam a expressão **mudança marginal** para descrever um pequeno ajuste incremental em um plano de ação existente. Lembre-se de que *margem* pressupõe a existência de “extremidades”, portanto mudanças marginais são ajustes ao redor das extremidades daquilo que você está fazendo. A pessoa racional, em geral, toma decisões comparando esses *benefícios marginais* com *custos marginais*.

mudança marginal
um pequeno ajuste incremental em um plano de ação

Por exemplo, imagine uma companhia aérea que tenha de decidir quanto cobrar de passageiros que estejam na lista de espera. Suponhamos que o voo de um avião de 200 lugares, costa a costa, através do país, custe à empresa \$ 100 mil. Nesse caso, o custo médio de cada assento será de \$ 100 mil/200, ou seja, \$ 500. Talvez alguém sugira que essa empresa não deve vender uma passagem por menos de \$ 500. Na verdade, uma empresa racional consegue encontrar formas de aumentar seus lucros pensando na margem. Imaginemos que o avião esteja prestes a decolar com dez assentos vagos e que um passageiro na fila de espera esteja disposto a pagar \$ 300 pela passagem. A empresa deve vender a passagem a esse preço? Claro que sim. Se o avião está com assentos vagos, o custo de acrescentar mais um passageiro é mínimo. Embora o custo *médio* por passageiro seja de \$ 500, o custo *marginal* é apenas o custo do saquinho de amendoins e do refrigerante que o passageiro extra consumirá. Desde que o passageiro pague mais que o custo marginal, vender a passagem para ele é lucrativo.

A tomada de decisões marginais pode ajudar a explicar outros fenômenos intrigantes da economia. Eis uma pergunta clássica: por que a água é tão barata e os diamantes tão caros? A água é essencial para a sobrevivência humana, os diamantes não. Contudo, por algum motivo, há pessoas que preferem desembolsar mais dinheiro por um diamante a fazê-lo por um copo de água. O motivo é que o desejo de pagar por um bem baseia-se no benefício marginal que uma unidade extra deste proporcionaria. O benefício marginal, por sua vez, depende de quantas unidades a pessoa já possui. A água é essencial, porém o benefício marginal de um copo a mais é pequeno, pois a água existe em abundância. Ninguém precisa de diamantes para sobreviver, mas, como são raros, o benefício marginal é considerado alto.

Um tomador de decisões racional executa uma ação se, e somente se, o benefício marginal exceder o custo marginal. Esse princípio explica por que as companhias aéreas vendem passagens abaixo do custo médio e por que se paga mais por diamantes que por água. É necessário algum tempo para nos acostarmos com a lógica do raciocínio marginal, entretanto o estudo da economia oferece muitas oportunidades para praticar.

Princípio 4: As pessoas reagem a incentivos

Um **incentivo** é algo que induz uma pessoa a agir, tal como a perspectiva de uma punição ou recompensa. Como as pessoas racionais tomam decisões comparando custo e benefício, elas respondem a incentivos. Você verá que os incentivos desempenham um papel importante no estudo da economia. Certo economista sugeriu que todo o conhecimento econômico poderia ser simplesmente resumido com a seguinte frase: “Pessoas reagem a incentivos. O resto são comentários”.

incentivo
algo que induz a
pessoa a agir

Os incentivos são cruciais para analisar o funcionamento do mercado. Por exemplo, quando o preço da maçã aumenta, as pessoas optam por comer menos maçãs. Ao mesmo tempo, os fazendeiros com pomares de macieiras decidem contratar mais trabalhadores e colher mais maçãs. Em outras palavras, o preço mais alto do mercado proporciona um incentivo para que os compradores consumam menos e um incentivo para que os vendedores produzam mais. Como veremos, o efeito do preço sobre o comportamento de consumidores e produtores é crucial para entender como a economia de mercado aloca recursos escassos.

Os formuladores de políticas públicas nunca devem esquecer dos incentivos: muitas políticas alteram os custos e benefícios para as pessoas e, portanto, alteram seu comportamento. O imposto sobre a gasolina é um incentivo ao uso de carros menores, que consomem menos gasolina. Esse é um dos motivos de os carros menores serem mais usados na Europa, onde os impostos sobre a gasolina são mais altos que nos Estados Unidos, onde são mais baixos. O imposto também incentiva as pessoas a revezar carros, a usar o transporte público e a morar mais perto do local de trabalho. Se os impostos fossem mais altos, mais pessoas começariam a usar carros híbridos, e, se fossem muito altos, elas os substituiriam por carros elétricos.

Quando os formuladores de políticas deixam de considerar como suas políticas afetam os incentivos, eles provocam consequências indesejadas. Vamos pensar, por exemplo, na política pública quanto à segurança no trânsito. Hoje, todos os carros têm cintos de segurança, o que não ocorria há cinquenta anos. Na década de 1960, o livro *Unsafe at any speed* [Inseguro em qualquer velocidade], de Ralph Nader, gerou grande preocupação pública com a segurança. O Congresso norte-americano reagiu com leis que impunham os cintos de segurança como equipamento obrigatório em todos os carros novos.

Que efeito tem uma lei de cintos de segurança sobre a segurança no trânsito? O efeito direto é óbvio: quando uma pessoa usa cinto de segurança, a probabilidade de que sobreviva a um acidente grave aumenta. Mas a história não acaba aí, uma vez que a lei também afeta o comportamento ao alterar incentivos. O comportamento em questão está relacionado ao modo como os motoristas conduzem seus carros. Dirigir devagar e com cautela é custoso porque consome tempo e energia do motorista. Ao decidirem o nível de cuidado tomado ao dirigir, as pessoas racionais comparam, talvez de forma inconsciente, o benefício marginal de dirigir com cuidado ao custo marginal. Dessa forma, elas dirigem mais devagar e com mais cuidado quando o benefício do aumento da segurança é elevado. Por exemplo, quando as estradas estão molhadas e escorregadias, as pessoas dirigem com mais atenção e em velocidades mais baixas que quando as pistas estão secas.

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

em um acidente, todavia (ao contrário dos motoristas) não gozam do benefício da maior segurança decorrente da utilização do cinto de segurança.

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

A análise que Peltzman fez da segurança no trânsito é um exemplo incomum e controverso do princípio geral, segundo o qual as pessoas reagem a incentivos. Ao analisarmos qualquer política, precisamos considerar não apenas seus efeitos diretos, mas também os efeitos indiretos e menos óbvios que operam por meio dos incentivos. Se a política mudar os incentivos, ela provocará alteração no comportamento das pessoas.



Os efeitos do incentivo dos preços da gasolina

De 2005 a 2008, o preço do petróleo nos mercados mundiais de petróleo disparou como resultado da oferta limitada e da demanda cada vez maior do expressivo crescimento mundial, especialmente na China. Nos Estados Unidos, o preço da gasolina subiu de \$ 0,50 para aproximadamente \$ 1,00 o litro. Nos noticiários da época, havia muitas histórias sobre a reação das pessoas a essas mudanças.

Eis uma amostra dessas histórias:

- “Conforme os preços da gasolina sobem, os compradores estão migrando para carros pequenos.”
- “À medida que o preço da gasolina sobe, as vendas de motocicletas (*scooters*) também aumentam.”
- “Os preços da gasolina batem as vendas de bicicletas, elas estão de volta a toda velocidade.”
- “Com o aumento da gasolina, muito mais pessoas passaram a utilizar o transporte público.”
- “A demanda por camelos aumenta à medida que o preço do petróleo aumenta.” Fazendeiros no estado indiano de Rajasthan estão redescobrimo o humilde camelo. À medida que o custo de tratores beberrões de gasolina aumenta, os ungulados (mamíferos providos de cascos) estão voltando.
- “As companhias aéreas estão sofrendo, mas as encomendas de Boeings e Airbus estão lotadas.” Nunca houve tamanha demanda por novas aeronaves que utilizam eficientemente o combustível. As versões mais recentes do Airbus A320 e do Boeing 737 são as mais disputadas, pois o combustível é até 40% mais barato que para aviões mais antigos ainda utilizados por algumas companhias aéreas norte-americanas.
- “Em razão dos altos preços da gasolina, as pessoas começam a rever a necessidade de adquirir novos imóveis.” Em busca por uma nova casa, Demetrius Stroud analisou os números e constatou que, com os preços da gasolina subindo, mudar-se para perto de uma estação de Amtrak seria a melhor coisa para o seu bolso.
- “Os preços da gasolina levam os estudantes para cursos a distância.” Para Christy LaBadie, uma estudante do segundo ano do Northampton Community College, o trajeto de 30 minutos de sua casa até o campus de Bethlehem ficou mais caro por causa do preço da gasolina ser superior a \$ 1,00 o litro. Por isso, neste semestre, ela decidiu fazer um curso pela internet para economizar a viagem – e o dinheiro.
- “O jato particular de “Diddy” Combs paira acima dos preços do combustível.” Por causa dos preços do combustível, as empresas de táxi aéreo perderam um célebre e assíduo

passageiro: Sean “Diddy” Combs, um dos artistas mais ricos do hip-hop. Atualmente, Combs prefere as linhas comerciais aos jatos particulares, os quais representam um custo aproximado de \$ 200 mil para uma viagem de ida e volta entre Nova York e Los Angeles. “Na verdade, estou voando comercialmente”, disse Diddy antes de entrar em um avião. O milionário acomodou-se na primeira classe e mostrou seu cartão de embarque para a câmera: “É assim que os altos preços da gasolina estão”.

Muitos desses desenvolvimentos provaram-se transitórios. A crise econômica que se iniciou em 2008 e continuou em 2009 reduziu a demanda mundial por petróleo, e o preço da gasolina diminuiu de forma substancial. Não se sabe ainda se Combs voltou a usar seu jato particular. ■

..... Notícias

INCENTIVO NO PAGAMENTO

Como este artigo ilustra, o modo como as pessoas são remuneradas afeta os incentivos e a tomada de decisões. (O autor do artigo, a propósito, depois disso tornou-se um dos principais conselheiros econômicos do presidente Barack Obama.)



Onde os ônibus são pontuais

Por Austan Goolsbee

Em uma tarde de verão, o trajeto da University of Chicago até o norte da cidade deve ser um dos mais bonitos do mundo. No lado esquerdo da Lake Shore Drive, passamos pelo Grant Park, um dos primeiros arranha-céus do mundo, e pela Sears Tower. No lado direito, vemos o azul intenso do Lago Michigan. Mas, apesar de toda a beleza, o trânsito pode se tornar um caos. Então, quem faz esse caminho todo dia conhece os atalhos. Sabe que, se o trânsito está parado da Buckingham Fountain até McCormick, é melhor pegar as ruas paralelas e voltar para a Lake Shore Drive alguns quilômetros mais adiante.

Muitos ônibus, contudo, ficam presos no trânsito. Sempre me pergunto por que os motoristas de ônibus não usam atalhos. É lógico que conhecem, pois seguem a mesma rota todo dia e, certamente, evitam o trânsito quando estão dirigindo o próprio carro. Como não há pontos de ônibus em Lake Shore Drive, ninguém ficaria para trás se eles se desviassem dos congestionamentos. Entretanto, quando os ônibus ficam presos no trânsito, fica difícil cumprir o

horário. Em vez de passar um ônibus a cada 10 minutos, chegam três de uma só vez, depois de meia hora. E essa é a forma menos eficiente de administrar um sistema de transporte público. Portanto, por que não pegar atalhos, já que isso mantém o cronograma e os ônibus no horário?

Em princípio você pode achar que os motoristas não ganham o suficiente para elaborar estratégias. Porém, os motoristas de Chicago estão na sétima posição dos motoristas mais bem pagos do país; os que trabalham período integral ganham mais de \$ 23 por hora, conforme uma pesquisa feita em novembro de 2004. Talvez o problema não seja o valor do salário, mas como ele é pago. Pelo menos é o que sugere um novo estudo sobre os motoristas de ônibus do Chile, realizado por Ryan Johnson e David Reiley, da University of Arizona, e Juan Carlos Muñoz, da Pontificia Universidad Católica de Chile.

No Chile, as empresas de ônibus remuneram os motoristas de duas formas: por hora ou por passageiro. O pagamento por passageiro provoca menos atrasos. Ao receberem incentivos, os motoristas começam a agir como pessoas normais e pegam atalhos quando o trânsito está ruim. Reduzem

o horário de almoço e o tempo que passam no banheiro. Querem pegar a estrada e transportar um número maior de passageiros, o mais rápido possível. Em suma, a produtividade aumenta...

É claro que nem tudo é perfeito com relação ao pagamento de incentivo. Quando os motoristas de ônibus começam a ir mais rápido de um lugar para outro, eles se envolvem em mais acidentes (assim como nós). Além disso, alguns passageiros reclamam que ficam enjoados porque o motorista acelera muito assim que o passageiro entra no ônibus. No entanto, quando têm opção, as pessoas preferem as empresas de ônibus que cumprem o horário. Em Santiago, mais de 95% dos motoristas de ônibus recebem incentivos no pagamento.

Os incentivos no pagamento aumentam a produtividade do motorista de ônibus. Em Chicago, para evitar os constantes congestionamentos, os táxis pegam atalhos em Lake Shore Drive. Os ônibus não têm essa opção e, por isso, ficam muito tempo no trânsito. Como os motoristas de táxi ganham dinheiro por viagem que fazem, empenham-se em chegar rapidamente ao destino do passageiro para que possam pegar outra pessoa.

TESTE RÁPIDO Descreva um *tradeoff* importante que você tenha enfrentado recentemente. • Cite um exemplo de uma ação que tenha tanto um custo de oportunidade monetário quanto não monetário. • Descreva um incentivo que seus pais lhe ofereceram numa tentativa de influenciar seu comportamento.

COMO AS PESSOAS INTERAGEM

Os quatro princípios anteriores abordaram aspectos relacionados à forma de os indivíduos tomarem decisões. Enquanto levamos nossa vida, muitas de nossas decisões não nos afetam exclusivamente, mas também outras pessoas. Os próximos três princípios dizem respeito a como as pessoas interagem umas com as outras.

Princípio 5: O comércio pode ser bom para todos

Como pessoa bem informada, você sabe que o Japão concorre com os Estados Unidos na economia mundial. De certa forma isso é verdade, pois as empresas norte-americanas e japonesas produzem muitos bens do mesmo tipo. A Ford e a Toyota concorrem pelos mesmos clientes no mercado de carros. A Apple e a Sony concorrem pelos mesmos clientes no mercado de equipamentos de música digital.

É fácil se enganar, porém, ao pensar na competição entre países. O comércio entre os Estados Unidos e o Japão não é como uma competição esportiva, em que um lado ganha e o outro perde. De fato, o oposto é verdadeiro: o comércio entre dois países pode ser bom para ambas as partes.

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

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

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

Princípio 6: Os mercados são geralmente uma boa maneira de organizar a atividade econômica

economia de mercado

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

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

A maioria dos países que tiveram economias de planejamento central abandonou esse sistema e está tentando desenvolver economias de mercado. Em uma **economia de mercado**, as decisões do planejador central são substituídas pelas decisões de milhões

de empresas e famílias. As empresas decidem quem contratar e o que produzir. As famílias decidem em que empresas trabalhar e o que comprar com seus rendimentos. Essas empresas e famílias interagem no mercado, em que os preços e o interesse próprio guiam suas decisões.

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

O economista Adam Smith, em seu livro *A riqueza das nações – Uma investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações*, publicado em 1776, fez a mais famosa observação de toda a economia: “as famílias e empresas, ao interagirem em mercados, atuam como se fossem guiadas por uma ‘mão invisível’ que as leva a resultados de mercado desejáveis”. Um de nossos objetivos neste livro é entender como essa mão invisível faz sua mágica.

Ao estudar economia, você aprenderá que os preços são o instrumento com que a mão invisível conduz a atividade econômica. Em qualquer mercado, o comprador observa o preço ao determinar a demanda e o vendedor analisa o preço ao decidir a oferta. Como resultado dessas decisões, os preços do mercado refletem não só o valor de um bem para a sociedade, mas também o custo de sua manufatura. A visão de Adam Smith era de que os preços se ajustam para direcionar a oferta e a demanda, de modo a alcançar resultados que, em muitos casos, maximizam o bem-estar da sociedade como um todo.

A visão de Smith apresenta um importante corolário: quando o governo impede que os preços se ajustem de forma natural à oferta e à demanda, impede que a mão invisível coordene as decisões de famílias e empresas que compõem a economia. Esse corolário explica por que os impostos têm um efeito adverso sobre a alocação de recursos: eles distorcem os preços e, com isso, as decisões das empresas e famílias. Explica também o mal ainda maior que pode ser causado por políticas de controle direto dos preços, como a de controle dos aluguéis. E explica o fracasso do comunismo. Nos países comunistas, os preços não eram determinados no mercado, mas ditados pelos planejadores centrais. Os planejadores não tinham as informações necessárias sobre o gasto dos consumidores e os custos dos produtores que, em uma economia de mercado, são refletidas nos preços. Os planejadores centrais falharam porque tentaram conduzir a economia com uma mão amarrada nas costas – a mão invisível do mercado.

Princípio 7: Às vezes os governos podem melhorar os resultados dos mercados

Se a mão invisível do mercado é grande, por que precisamos do governo? Um dos objetivos do estudo de economia é refinar nossa visão sobre o papel e os objetivos adequados das políticas governamentais.

Um dos motivos por que precisamos do governo é que a mão invisível poderá fazer maravilhas apenas se o governo garantir o cumprimento das regras e mantiver as instituições principais da economia. Mais importante, as economias de mercado precisam das instituições para garantir o **direito de propriedade** de modo que os indivíduos tenham condições de possuir e controlar os recursos escassos. Os fazendeiros não cultivarão alimentos se acharem que suas colheitas serão roubadas, os restaurantes só servirão refeições se tiverem a garantia de que os clientes pagarão antes de ir embora, e uma companhia de entretenimento não produzirá DVDs se muitos consumidores em potencial fizerem cópias ilegais. Todos nós confiamos no governo para providenciar polícia e tribunais a fim de fazer valer o direito sobre aquilo que produzimos – e a mão invisível conta com nossa habilidade para garantir esses direitos.

Há, ainda, outra razão que justifica o fato de precisarmos de governo: a mão invisível é poderosa, mas não é onipotente. Há dois motivos genéricos para que um governo intervenha na economia – promover a eficiência e promover a igualdade. Ou seja, a maioria das políticas visa aumentar o bolo econômico e mudar a forma como ele é dividido.

direito de propriedade
habilidade de um indivíduo para possuir e exercer controle sobre recursos escassos

..... Saiba mais sobre...

ADAM SMITH E A MÃO INVISÍVEL



Pode ser mera coincidência o fato de o grande livro de Adam Smith, *A riqueza das nações*, ter sido publicado em 1776, ano exato em que os revolucionários norte-americanos assinaram a sua Declaração da Independência. Entretanto, os dois documentos compartilham um ponto de vista predominante na época: os indivíduos tomarão melhores decisões se puderem agir por conta própria, sem a mão opressiva do governo para conduzir suas ações. Essa filosofia política proporciona a base intelectual para a economia de mercado e, de maneira mais geral, para a sociedade livre.

Por que as economias descentralizadas de mercado funcionam tão bem? Isso ocorre porque as pessoas se tratam com carinho e bondade? De forma alguma. Adam Smith descreveu o modo como as pessoas interagem em uma economia de mercado da seguinte maneira:

O homem tem quase que constantes oportunidades para esperar ajuda de seus semelhantes, e seria vão esperar obtê-la somente da benevolência. Terá maiores chances de ser bem-sucedido se puder interessar o amor-próprio deles a seu favor e mostrar-lhe que é para sua própria vantagem fazer para ele aquilo que deles se exige. [...] Dê-me aquilo que desejo e terá o que deseja, eis o significado de tal oferta; e dessa maneira obtemos um do outro uma parte muito maior dos ofícios de que necessitamos.

Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelos seus próprios interesses. Dirigimo-nos não à sua humanidade, mas ao seu amor-próprio, e nunca falamos com eles de nossas próprias necessidades, mas de suas vantagens. Ninguém, exceto o mendigo, escolhe depender principalmente da benevolência dos cidadãos. [...]

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

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

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

falha de mercado

uma situação em que o mercado, por si só, fracassa ao alocar recursos eficientemente

externalidade

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

Consideremos primeiro o objetivo da eficiência. Embora a mão invisível leve os mercados a alocar os recursos de forma eficiente para maximizar o tamanho do bolo econômico, isso nem sempre acontece. Os economistas usam a expressão **falha de mercado** para se referirem a uma situação em que o mercado, por si só, não consegue produzir uma alocação eficiente de recursos. Como veremos, uma possível causa de falha de mercado é a **externalidade**, que é o impacto das ações de uma pessoa sobre o bem-estar dos que estão próximos. Um exemplo clássico de uma externalidade é a poluição. Outra causa possível de uma falha de mercado é o **poder de mercado**, que se refere à capacidade de uma pessoa (ou um pequeno grupo de pessoas) influenciar de forma indevida os preços de mercado. Se, por exemplo, todas as pessoas de uma cidade precisarem de água, porém houver apenas um poço, o proprietário do poço não estará sujeito à forte competição por meio da qual a mão invisível costuma controlar os interesses particulares. Quando há externalidades ou poder de mercado, políticas públicas bem concebidas podem aumentar a eficiência econômica.

Consideremos o objetivo da igualdade. Mesmo que a mão invisível produza resultados eficientes, ela pode apresentar grandes disparidades no bem-estar econômico. Uma economia de mercado recompensa as

pessoas de acordo com a capacidade delas de produzir coisas pelas quais outras pessoas estejam dispostas a pagar. O melhor jogador de basquete do mundo ganha mais do que o melhor jogador de xadrez simplesmente porque as pessoas estão dispostas a pagar mais para assistir a uma partida de basquete do que para assistir a um jogo de xadrez. A mão invisível não garante que todos tenham comida suficiente, roupas decentes e atendimento médico adequado. Essa desigualdade pode, dependendo da filosofia política, exigir a intervenção do governo. Na prática, muitas políticas públicas, como o imposto de renda e o sistema de seguridade social, têm por objetivo atingir uma distribuição mais igualitária do bem-estar econômico.

Dizer que o governo *pode*, por vezes, melhorar os resultados do mercado não significa que ele sempre o *fará*. A política pública não é feita por anjos, mas por um processo político que está longe de ser perfeito. Às vezes, as políticas são concebidas somente para recompensar os politicamente poderosos. Outras vezes, são feitas por líderes bem-intencionados, mas mal-informados. À medida que estudar economia, você se tornará um melhor juiz de quando uma política de governo é justificável pelo fato de ela promover eficiência ou igualdade e quando não é.

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

TESTE RÁPIDO Por que um país fica em melhor situação quando não se isola dos outros países? • Por que existem mercados e, segundo os economistas, qual é o papel do governo sobre eles?

COMO A ECONOMIA FUNCIONA

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

Princípio 8: O padrão de vida de um país depende de sua capacidade de produzir bens e serviços

Em todo o mundo, as diferenças de padrão de vida são assustadoras. Em 2008, o norte-americano médio tinha uma renda de cerca de \$ 47 mil. No mesmo ano, o mexicano médio ganhava cerca de \$ 10 mil, e o nigeriano médio, apenas \$ 1.400. Essa grande variação do nível de rendimento se reflete em diversos indicadores de qualidade de vida. Os cidadãos de países de renda elevada têm mais televisores e carros, melhor nutrição, melhor assistência médica e uma expectativa de vida mais longa que os cidadãos de países de baixa renda.

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

O que explica essas grandes diferenças de padrão de vida entre países e ao longo do tempo? A resposta é surpreendentemente simples. Quase todas as variações de padrão de vida podem ser atribuídas a diferenças de **produtividade** entre países, ou seja, a quantidade de bens e serviços produzidos por unidade de insumo de mão de obra. Em países onde os trabalhadores podem produzir uma grande quantidade de bens e serviços por unidade de tempo, a maioria das pessoas desfruta de padrões de vida elevados; em nações onde os trabalhadores são menos produtivos, a maioria das pessoas precisa enfrentar uma existência com maior escassez e, portanto, menos confortável. De forma semelhante, a taxa de crescimento da produtividade de um país determina a taxa de crescimento de sua renda média.

A relação fundamental entre produtividade e padrões de vida é simples, mas suas implicações são profundas. Se a produtividade é o determinante principal do padrão de vida, outras explicações devem ser de

produtividade
a quantidade de bens e serviços produzidos por unidade de insumo de mão de obra

..... Notícias

POR QUE ESTUDAR ECONOMIA

Neste trecho de um discurso, o ex-presidente do Federal Reserve de Dallas argumenta sobre o estudo de economia.



Uma ciência sinistra?¹ Duvido!

Por Robert D. McTeer Jr.

Minha opinião sobre o estudo de economia é que ele se torna cada vez mais valioso à medida que ascendemos na carreira profissional. Não consigo imaginar melhor curso para presidentes de empresas, congressistas ou presidentes. Você adquire uma forma de pensar disciplinada e sistemática que lhe será muito útil. No entanto, os que enfrentam os desafios econômicos se surpreendem ao descobrirem como uma economia funciona melhor com menos pessoas no comando. Quem faz o planejamento? Quem toma as decisões? Quem decide o que produzir?

A mão invisível de Adam Smith é a coisa mais importante que se aprende quando se estuda economia. Entendemos de que modo cada um de nós pode trabalhar em interesse próprio e ainda produzir um resultado social desejável. Entendemos como o mercado coordena atividades aparentemente sem coordenação para aumentar a riqueza das nações. Entendemos a mágica dos mercados e os perigos de mexer muito com eles. Entendemos melhor o que aprendemos no jardim de infância: que não se deve matar ou aleijar a galinha dos ovos de ouro. [...]

A economia ajuda a entender as falácias e as consequências imprevistas. Na verdade,

estou inclinado a definir economia como o estudo da forma de antecipar consequências imprevistas. [...]

Poucos registros na literatura parecem mais relevantes para os debates da economia contemporânea que aquilo que é denominado falácia da janela quebrada. Sempre que um programa governamental é justificado, não por seus méritos, mas pelos empregos que poderá criar, lembrem-se da janela quebrada: alguns adolescentes, que adoram uma brincadeira, digamos, mais «perigosa», atiram um tijolo na janela da padaria. Logo há um amontoado de gente lamentando: "Que malvadeza!". Entretanto, alguém mais atento apontará o lado positivo dessa situação: o padeiro terá de gastar dinheiro para consertar a janela. Isso aumentará a renda do vidraceiro, que gastará essa renda extra, que aumentará a renda de outra pessoa, e assim por diante. Vocês sabem. Essa cadeia de gastos se multiplicará e vai gerar mais renda e empregos. Se a janela for bem grande, poderá gerar rápido crescimento econômico.

Muitos eleitores caem nessa falácia, mas não os bons economistas. Estes dirão: "Espere um pouco!". Se o dono da padaria não tivesse gasto seu dinheiro no conserto da janela, ele teria gasto no terno novo para o qual estava economizando. Então, o alfaia-

te teria mais dinheiro para gastar, e assim por diante. A janela quebrada não criou novos gastos, apenas os desviou para outro lado. A janela quebrada não criou novas atividades, apenas atividades diferentes. As pessoas veem a atividade que ocorre. Elas não veem a atividade que *teria* ocorrido.

A falácia da janela quebrada se perpetua de muitas formas. Sempre que a criação ou retenção de empregos é o objetivo principal, chamo-a de falácia de contagem de empregos. Os bons economistas entendem a realidade não intuitiva de que o progresso verdadeiro resulta da eliminação de empregos. Antigamente, era preciso que 90% da população de nosso país cultivasse alimentos. Agora bastam 3%. Desculpem-me, mas será que estamos em pior situação por causa das perdas de emprego na agricultura? Os pretensos agricultores e fazendeiros são agora professores universitários e especialistas em informática. [...]

Então, em vez de contarmos empregos, devemos fazer com que cada emprego valha a pena. Ocasionalmente teremos um ponto vulnerável, quando houver uma desproporção entre oferta e demanda no mercado de trabalho. Mas isso é temporário. Não se torne um ludita,² que destrói máquinas, ou um protecionista, que tenta cultivar bananas na cidade de Nova York.

¹ No original, *dismal science* – expressão pejorativa também usada para economia, criada pelo historiador Thomas Carlyle. (NT)

² Indivíduo que se opõe à industrialização ou a novas tecnologias. (NT)

Fonte: *The Wall Street Journal*, 4 jun. 2003.

importância secundária. Por exemplo, poderia ser tentador creditar aos sindicatos de trabalhadores ou às leis de salário mínimo a elevação do padrão de vida dos trabalhadores norte-americanos durante o século passado. Mas a verdadeira heroína dos trabalhadores norte-americanos é sua produtividade crescente. Vejamos outro exemplo: alguns especialistas afirmaram que a competição crescente do Japão e de outros países explica o lento crescimento da renda nos Estados Unidos nas décadas de 1970 e 1980. Mas, na verdade, o vilão não era a competição internacional e, sim, o menor crescimento da produtividade no país.

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

Princípio 9: Os preços sobem quando o governo emite moeda demais

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

Embora os Estados Unidos nunca tenham conhecido uma inflação próxima da que houve na Alemanha na década de 1920, a inflação tem sido, por vezes, um problema econômico. Durante os anos de 1970, por exemplo, quando o nível geral de preços mais do que dobrou, o presidente Gerald Ford referiu-se à inflação como o “inimigo público número 1”. No entanto, na primeira década do século XXI, a inflação ficou em torno de 2,5% ao ano; a essa taxa, seriam necessários quase 30 anos para que os preços dobrassem. Como uma inflação elevada impõe diversos custos à sociedade, mantê-la em níveis baixos é um objetivo dos formuladores de políticas econômicas de todo o mundo.

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

inflação
um aumento do nível
geral de preços da
economia

Princípio 10: A sociedade enfrenta um *tradeoff* de curto prazo entre inflação e desemprego

Embora o nível mais alto de preços seja, no longo prazo, o primeiro efeito do aumento da quantidade de moeda, no curto prazo, a situação é mais complexa e mais controversa. Muitos economistas descrevem os efeitos de curto prazo da injeção monetária como:

- O aumento da quantidade de moeda na economia estimula o nível geral de consumo e, portanto, a demanda por bens e serviços.
- O aumento da demanda pode, com o tempo, levar as empresas a elevar os preços, porém, nesse ínterim, esse aumento também incentiva as empresas a contratar mais mão de obra e a aumentar a quantidade de bens e serviços produzidos.
- Maior contratação significa menor desemprego.

Essa linha de raciocínio leva a um amplo *tradeoff* final na economia: um *tradeoff* de curto prazo entre a inflação e o desemprego.

Embora alguns economistas ainda questionem essas ideias, a maioria aceita que a sociedade enfrenta um *tradeoff* de curto prazo entre inflação e desemprego. Isso significa que, em um período de um ou dois anos, muitas políticas econômicas empurram a inflação e o desemprego em direções opostas. Os formuladores de políticas enfrentam esse *tradeoff* sem considerar se tanto a inflação quanto o desemprego se apresentam em níveis elevados (como ocorreu no início da década de 1980), em níveis baixos (como na década de 1990) ou

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

em níveis intermediários. Esse *tradeoff* de curto prazo é de grande importância para a análise do **ciclo de negócios** – as flutuações irregulares e imprevisíveis na atividade econômica, medidas pela produção de bens e serviços ou pelo número de pessoas empregadas.

Os formuladores de políticas podem explorar o *tradeoff* de curto prazo entre inflação e desemprego usando diversos instrumentos de política econômica. Ao mudarem os montantes referentes aos gastos do governo, ao total arrecadado de impostos e às emissões de moeda, os formuladores de políticas poderão influenciar a demanda global por bens e serviços. As mudanças na demanda, por sua vez, influenciam a combinação

..... Saiba mais sobre...

COMO LER ESTE LIVRO



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

1. **Leia antes da aula.** O aluno se sai melhor quando lê o respectivo capítulo antes de assistir à aula. Você entenderá com mais facilidade a aula, e suas perguntas vão se concentrar realmente nos aspectos de que precisa de ajuda.
2. **Resuma, não marque.** Passar um marca-texto amarelo sobre estas páginas é uma atividade passiva demais para manter sua mente concentrada. Em vez disso, quando chegar ao fim de uma seção, resuma com suas próprias palavras o que acabou de aprender. Ao terminar o capítulo, compare seu resumo com o que consta do final do capítulo. Será que você entendeu os pontos principais?
3. **Teste a si mesmo.** No decorrer do livro, os “Testes rápidos” proporcionam um *feedback* instantâneo para revelar se você aprendeu o que deveria. Aproveite essa oportunidade para escrever suas respostas e conferi-las com as que são apresentadas na página deste livro, no site da editora: www.cengage.com.br. Esses testes servem para avaliar sua compreensão básica. Se sua resposta não estiver correta, você provavelmente precisará rever a seção.
4. **Pratique, pratique e pratique.** No final de cada capítulo, há “Questões para revisão”, que testam seu entendimento, e “Problemas” e “aplicações”, para você aplicar e ampliar o

material. Provavelmente, seu professor pedirá que alguns desses exercícios sejam feitos em casa. Nesse caso, faça-os. Se ele não pedir, faça-os do mesmo jeito. Quanto mais você usar seus novos conhecimentos, mais sólidos eles se tornarão.

5. **Use a internet.** A editora deste livro mantém extenso site, em inglês, para ajudá-lo a estudar economia, com exemplos, aplicações, problemas adicionais e testes de autoavaliação. O endereço é: www.cengage.com/international.
6. **Estude em grupos.** Após ler o livro e resolver sozinho os problemas, reúna-se com os colegas para discutir o conteúdo do material. Vocês aprenderão uns com os outros – um exemplo dos ganhos do comércio.
7. **Ensine alguém.** Como todos os professores sabem, a melhor maneira de aprender é ensinar. Aproveite a oportunidade de ensinar novos conceitos econômicos a um parceiro de estudo, um amigo, seu pai ou sua mãe, ou até mesmo um animal de estimação.
8. **Não ignore os exemplos do mundo real.** Em meio a todos os números, gráficos e estranhas palavras novas, é fácil perder de vista o foco sobre o que é realmente economia. As seções “Estudos de caso” e “Notícias” que aparecem em todos os capítulos ajudarão você a manter o foco, pois mostram como a teoria está ligada a eventos do nosso cotidiano.
9. **Aplique o pensamento econômico à vida diária.** Depois de aprender como a economia é aplicada ao mundo real, coloque a mão na massa! Você pode usar a análise econômica para entender melhor suas próprias decisões, a economia à sua volta e os eventos divulgados nas mídias. Você verá o mundo de outra forma.

de inflação e desemprego que a economia apresenta no curto prazo. Uma vez que esses instrumentos de política econômica são potencialmente tão poderosos, a maneira como os formuladores de políticas devem utilizá-los para controlar a economia e mesmo se devem ou não utilizá-los é objeto de constante debate.

O debate esquentou nos primeiros anos da presidência de Barack Obama. Em 2008 e 2009, os Estados Unidos e outros países sofreram uma profunda crise econômica. Problemas no sistema financeiro, causados por aplicações ruins no mercado imobiliário, transbordaram para o restante da economia. Nesse contexto, houve uma redução significativa de renda e o aumento do desemprego. Os formuladores de políticas reagiram de diversas maneiras para aumentar a demanda agregada por bens e serviços. A principal medida do presidente Obama foi a edição de um pacote de estímulos mediante a redução de impostos e o aumento dos gastos por parte do governo. Ao mesmo tempo, o Federal Reserve aumentou a oferta de moeda. O objetivo dessas políticas era reduzir o desemprego. Alguns temiam, porém, que tais políticas pudessem, com o tempo, levar a um nível excessivo de inflação.

TESTE RÁPIDO Enumere e descreva resumidamente os três princípios que descrevem como a economia funciona.

CONCLUSÃO

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

Ao longo do livro, faremos referência aos *Dez princípios de economia* que destacamos neste capítulo e resumimos na Tabela 1. Mantenha esses princípios em mente, pois até a mais sofisticada das análises econômicas se fundamenta neles.

Como as pessoas tomam decisões

- 1: As pessoas enfrentam *tradeoff*.
- 2: O custo de alguma coisa é aquilo de que você desiste para obtê-la.
- 3: As pessoas racionais pensam na margem.
- 4: As pessoas reagem a incentivos.

Como as pessoas interagem

- 5: O comércio pode ser bom para todos.
- 6: Os mercados são, geralmente, uma boa maneira de organizar a atividade econômica.
- 7: Às vezes, os governos podem melhorar os resultados dos mercados.

Como a economia funciona

- 8: O padrão de vida de um país depende de sua capacidade de produzir bens e serviços.
- 9: Os preços sobem quando o governo emite moeda demais.
- 10: A sociedade enfrenta um *tradeoff* de curto prazo entre inflação e desemprego.

TABELA 1

Dez princípios de economia