

Capítulo

1

Dez princípios da economia

A palavra **economia** vem do grego *oikonomos*, que significa “aquele que administra um lar”. Inicialmente, a associação entre o lar e a economia pode parecer estranha, mas, na verdade, eles têm muito em comum.

Em qualquer família moderna, os seus membros precisam fazer inúmeras decisões. De alguma forma, eles devem decidir quais tarefas serão feitas por quais pessoas e o que elas receberão em troca. Quem faz o jantar? Quem vai comer a porção extra de sobremesa? Quem limpa o banheiro? Quem vai dirigir o carro? Seja em uma família de alta, média ou baixa renda, os recursos (tempo, sobremesa, uso do carro) devem ser alocados entre as alternativas.

Assim como no lar de uma família, em uma sociedade devem ser tomadas várias decisões. De alguma forma, é preciso decidir que tarefas serão executadas e por quem. Algumas pessoas são necessárias para produzir alimentos, outras para fazer roupas e outras, ainda, 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 os bens e serviços que elas produzem. Deve decidir quem comerá caviar e quem comerá batatas, quem viverá em uma mansão e quem viverá na periferia.



escassez
a natureza limitada dos recursos da sociedade

economia
o estudo de como a sociedade administra seus recursos escassos

Essas decisões são importantes porque os recursos são escassos. **Escassez** significa que a sociedade tem recursos limitados e, portanto, não pode produzir todos os bens e serviços que as pessoas desejam. Da mesma forma que nem todos os membros de uma família têm seus desejos satisfeitos, nem sempre um indivíduo em uma sociedade pode alcançar o padrão de vida que aspira.

A **economia** é o estudo de como a sociedade administra seus recursos escassos. Na maioria das sociedades, os recursos são alocados a partir da combinação das escolhas de milhões de famílias e negócios. Os economistas estudam como as pessoas fazem essas escolhas: quanto trabalham, o que compram, quanto poupam e como investem suas economias, entre outros. Também estudam como as pessoas interagem umas com as outras. Por exemplo, os economistas analisam como, juntos, compradores e vendedores determinam o preço de venda de um bem e a quantidade que é vendida. Por fim, os economistas estudam 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 em que os preços estão subindo.

A economia abrange uma ampla variedade de tópicos e diversas abordagens, porém é unificada por ideias centrais. Este capítulo discute os **dez princípios da economia**. Não se preocupe se não entender todos eles imediatamente ou se não considerá-los racionais ou importantes. Essas ideias serão discutidas em mais detalhes em outros capítulos. A introdução aos dez princípios da economia apresentada a seguir fornece uma noção do que é a economia. Considere este capítulo como uma prévia dos próximos.

1-1 Como as pessoas tomam decisões

Não há nenhum mistério no conceito de “economia”. Não importa se estamos falando de uma cidade, um país ou do mundo todo, uma economia nada mais é do que um grupo de pessoas interagindo e vivendo suas vidas. Já que o comportamento de uma economia reflete o comportamento das pessoas que a compõem, os quatro primeiros princípios tratam da tomada de decisão individual.

1-1a Princípio 1: as pessoas enfrentam *trade-offs**

“Nada é de graça.” Esse ditado popular expressa uma grande verdade. Para conseguirmos algo que queremos, precisamos abrir mão de outra coisa de que gostamos. A tomada de decisão exige escolher um objetivo em detrimento de outro.

Consideremos, por exemplo, Selena, uma estudante que precisa decidir como alocar seu recurso mais precioso – o tempo. Ela pode: passar todo o seu tempo estudando economia, passar todo o seu tempo estudando psicologia, ou dividir o tempo entre as duas disciplinas. A cada hora que passa estudando uma matéria, ela abre mão de estudar a outra. Além disso, a cada momento que passa estudando qualquer uma das duas matérias, Selena abre mão de um tempo que poderia gastar cochilando, andando de bicicleta, vendo TV ou trabalhando para obter mais dinheiro.

Consideremos agora os pais de Selena, um casal que precisa decidir como gastar a renda familiar. Eles podem destinar a renda para comprar comida, comprar roupas ou pagar os estudos da filha. Podem, ainda, poupar parte da renda para a aposentadoria ou para uma viagem da família. Quando decidem gastar um dólar a mais em qualquer uma dessas coisas, têm um dólar a menos para gastar em outras coisas.

Como uma sociedade, as pessoas deparam-se com tipos diferentes de *trade-offs*. O *trade-off* clássico se dá entre “armas e manteiga”. Quanto mais uma sociedade gasta com as forças armadas, menos poderá gastar com bens de consumo. Outro exemplo de *trade-off* importante é entre a proteção do meio ambiente e o nível de renda. A legislação que exige que

*N. de R.T. Em economia, *trade-off* é um termo que define uma situação de escolha conflitante, isto é, quando uma ação econômica que visa à resolução de determinado problema inevitavelmente acarreta outros problemas. Por exemplo, em determinadas circunstâncias, a redução da taxa de desemprego apenas poderá ser obtida com o aumento da taxa de inflação, resultando em um *trade-off* entre inflação e desemprego.

as empresas reduzam a poluição pode aumentar o custo de produção de bens e serviços. Por conta desses custos mais elevados, é provável que as empresas tenham lucro menor, paguem salários mais baixos, cobrem preços mais altos ou implementem uma combinação dessas três coisas. Embora a lei de combate à poluição leve a um meio ambiente mais limpo e a melhorias na saúde, ela pode reduzir a renda dos proprietários, funcionários e consumidores das empresas reguladas.

Outro *trade-off* 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 fatiado.

Esses dois objetivos podem entrar em conflito. Vamos considerar, por exemplo, políticas governamentais que buscam reduzir a desigualdade. Algumas delas, como a assistência social e o seguro-desemprego, procuram ajudar os membros mais necessitados da sociedade. Outras, como o imposto de renda das pessoas físicas, requerem que pessoas mais bem-sucedidas financeiramente contribuam mais que outras para sustentar o governo. Embora proporcionem mais igualdade, essas políticas reduzem a eficiência. Quando o governo redistribui a renda dos ricos para os pobres, ele reduz a recompensa pelo trabalho árduo para pessoas de todas as faixas de renda. Assim, os indivíduos podem trabalhar menos e produzir menos bens e serviços. Em outras palavras, quando o governo tenta dividir o bolo econômico em fatias mais iguais, este às vezes diminui de tamanho.

Reconhecer que as pessoas enfrentam *trade-offs* não nos informa quais são as decisões mais acertadas. Uma estudante não deveria deixar de estudar psicologia apenas porque teria mais tempo disponível para estudar economia. A sociedade não deveria deixar de proteger o meio ambiente só porque as leis ambientais reduzem o padrão de vida material. O governo não deve negligenciar os pobres só porque ajudá-los poderia reduzir o incentivo ao trabalho. Ainda assim, as pessoas farão melhores escolhas se compreenderem as opções disponíveis. Nosso estudo da economia, portanto, inicia com o reconhecimento dos *trade-offs* como parte da vida.

1-1b Princípio 2: o custo de algo é o que você renuncia para obtê-lo

Como as pessoas enfrentam *trade-offs*, elas precisam comparar os custos e os benefícios de diferentes decisões. Em muitos casos, contudo, os custos não são tão claros quanto podem parecer à primeira vista.

Vamos considerar, por exemplo, a decisão de fazer uma faculdade. Os benefícios principais são o enriquecimento intelectual e uma vida com melhores oportunidades de emprego. Mas qual é o custo? Talvez você calcule os gastos com mensalidades, livros, moradia e alimentação. Entretanto, esse total não representa fielmente tudo o que você sacrifica para fazer uma faculdade.

Há dois problemas com esse cálculo. Primeiro, ele inclui algumas coisas que na verdade não são custos relacionados à faculdade. Mesmo que você abandone os estudos, ainda precisará de um lugar para dormir e de comida para se alimentar. 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 fazer uma faculdade – o tempo. Quando você passa anos 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. Ao tomar decisões, é inteligente considerar os custos de oportunidade, e as pessoas geralmente o fazem. Atletas universitários que podem ganhar milhões se abandonarem os estudos e se dedicarem ao esporte profissional estão bem cientes de que, para eles, o custo de oportunidade de cursar a faculdade é muito elevado. Não é surpreendente, portanto, que eles muitas vezes cheguem à conclusão de que o benefício de uma educação superior não compensa o custo de fazê-la.

eficiência

a propriedade da sociedade para 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

custo de oportunidade

aquilo de que devemos abrir mão para obter algo

pessoa racional

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

mudança marginal

um ajuste incremental em um plano de ação

1-1c Princípio 3: as pessoas racionais pensam na margem

Os economistas muitas vezes pressupõem que as pessoas são racionais. Uma **pessoa racional** faz o melhor para alcançar os 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 produzidos e vendidos para maximizar os lucros. Também encontrará indivíduos que decidem quanto tempo devem passar trabalhando e que bens e serviços comprar com a renda obtida para que possam atingir um alto nível de satisfação. Obviamente, o comportamento humano é complexo e frequentemente desvia do racional. Porém, pressupor que as pessoas fazem o melhor que conseguem é, para os economistas, um bom ponto de partida para explicar como elas tomam decisões.

Uma pessoa racional sabe que muitas questões da vida não são “preto e branco”, mas sim diferentes tons de cinza. Na hora do jantar, a decisão não é entre jejuar e comer até não poder mais, mas entre aceitar ou não uma colherada a mais de arroz. Quando chega a hora das provas, sua escolha não é entre não estudar nada e ficar estudando 24 horas por dia, mas entre passar uma hora a mais revendo anotações ou sair com os amigos. Os economistas usam a expressão **mudança marginal** para descrever um ajuste incremental em um plano de ação existente. Lembre-se de que **margem** é um sinônimo para “borda, limite ou fronteira”, portanto mudanças marginais são pequenos ajustes ao redor das fronteiras daquilo que você está fazendo. Uma pessoa racional toma decisões comparando **benefícios marginais e custos marginais**.

Por exemplo, vamos imaginar que você esteja decidindo se vai assistir a um filme esta noite. Você paga \$ 30 por mês por um serviço de *streaming* que garante acesso ilimitado ao catálogo e normalmente assiste cinco filmes por mês. Que custo você deve levar em consideração ao decidir se vai ver outro filme? Pode parecer que a resposta é 30/5, ou \$ 6, o custo **médio** de um filme. Porém, é mais relevante para a sua decisão o custo **marginal** – o valor extra que você terá de pagar se assistir a outro filme. Nesse caso, o custo marginal é zero porque você paga \$ 30 pela assinatura não importa quantos filmes veja. Em outras palavras, na margem, a reprodução de um filme é gratuita. O único custo de assistir a um filme esta noite seria o tempo que você deixaria de usar em outras atividades, como trabalhar ou (melhor ainda) ler este livro.

Pensar na margem também funciona para decisões empresariais. Considere 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 que atravesse o continente custe à empresa \$ 100.000. Nesse caso, o custo médio de cada assento será de \$ 500 (100.000/200). Talvez alguém sugira que essa empresa não deva vender uma passagem por menos de \$ 500. Mas suponha que o avião esteja prestes a decolar com dez assentos vagos e que Stanley, um passageiro na fila de espera, esteja disposto a pagar \$ 300 pela passagem. A empresa deveria 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 refrigerante que o passageiro extra consumirá e da pequena quantidade de combustível necessária para carregar o seu peso. Desde que o passageiro pague mais que o custo marginal, vender a passagem é lucrativo para a empresa. Uma companhia aérea racional pode beneficiar-se de pensar na margem.

A análise marginal explica outros fenômenos intrigantes. Por exemplo, por que a água é tão barata e os diamantes tão caros? Poderíamos argumentar que deveria ser o contrário: a água é essencial para a sobrevivência humana, os diamantes são apenas bonitos. Contudo, por algum motivo, as pessoas estão dispostas a pagar mais por um diamante do que por um copo de água. Os economistas sabem o porquê. A disposição de uma pessoa para pagar ou não por um bem depende do benefício marginal proporcionado por uma unidade extra desse bem. O benefício marginal, por sua vez, depende de quantas unidades a pessoa já possui. A água é essencial, porém está amplamente disponível, então o benefício marginal de um copo a mais é pequeno. Por outro lado, ninguém precisa de diamantes para sobreviver, mas, como são raros, o benefício marginal é considerado alto.



VANTAGE_DS/SHUTTERSTOCK.COM

Muitos serviços de *streaming* definem o custo marginal de um filme como zero.

Um tomador de decisões racional executa uma ação apenas se o benefício marginal exceder o custo marginal. Esse princípio explica por que as pessoas consomem tanto serviços de *streaming*, por que as companhias aéreas vendem passagens abaixo do custo médio e por que se paga mais por diamantes do que por água. Pode levar algum tempo para se acostumar com a lógica do raciocínio marginal, mas o estudo da economia oferece muitas oportunidades para praticar.

1-1d 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. Quando as pessoas tomam decisões comparando custos e benefícios, elas respondem a incentivos. Os incentivos desempenham um papel central na economia. Certo economista chegou a sugerir que todo o conhecimento econômico poderia ser resumido pela seguinte frase: “Pessoas reagem a incentivos. O que resta são opiniões”.

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 elétricos e de outros combustíveis. Esse é um dos motivos de os carros elétricos serem mais usados na Noruega, onde os impostos sobre a gasolina são mais altos que nos Estados Unidos, onde carros maiores são mais vendidos. O imposto também incentiva as pessoas a utilizar sistemas de carona, a usar o transporte público e bicicletas e a morar mais perto de seus locais de trabalho.

Quando os formuladores de políticas não consideram 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 60 anos. Em 1965, o livro *Unsafe at any speed* [Inseguro em qualquer velocidade], de Ralph Nader, gerou grande preocupação pública com a segurança no trânsito. O Congresso dos Estados Unidos 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 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 à velocidade e à atenção com que 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 ao custo marginal de dirigir com cuidado. Dirigimos mais devagar e com mais cuidado quando o benefício de aumentar a 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. Usar o cinto de segurança reduz o custo dos acidentes porque diminui a probabilidade de ferimento ou morte. É como se as condições da estrada tivessem melhorado – quando as estradas são mais seguras, as pessoas dirigem com velocidade mais alta e com menos cuidado. Assim, devido aos cintos de segurança, os motoristas correm menos risco de ferimentos em acidentes. Porém, se dirigir com menos cuidado leva a mais acidentes, a lei de cintos de segurança acaba afetando negativamente os pedestres. Eles passam a ter maiores chances de se envolver em um acidente, já que, ao contrário dos motoristas, não são beneficiados diretamente pelo uso 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

incentivo
algo que induz uma
pessoa a agir

como esses. De acordo com as evidências apresentadas por Peltzman, essas leis produzem tanto um menor número de 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.

Essa análise de Peltzman é um exemplo incomum e controverso do princípio pelo qual as pessoas reagem a incentivos. Ao analisarmos qualquer política pública, precisamos considerar não apenas seus efeitos diretos, mas também os indiretos e menos óbvios que operam por meio dos incentivos. Se a política mudar os incentivos, ela pode provocar alteração no comportamento das pessoas.

Teste rápido

1. A economia é melhor definida como o estudo de
 - a. como a sociedade administra seus recursos escassos.
 - b. como administrar uma empresa da maneira mais lucrativa.
 - c. como prever inflação, desemprego e preços de ações.
 - d. como o governo pode proteger as pessoas do interesse próprio descontrolado.
2. O custo de oportunidade de uma ida ao cinema é
 - a. o preço do ingresso.
 - b. o preço do ingresso mais o custo do refrigerante e da pipoca comprados no cinema.
 - c. o gasto financeiro total necessário para ir ao cinema mais o valor do seu tempo.
 - d. zero, desde que você goste do filme e o considere um bom uso do seu tempo e dinheiro.
3. Uma mudança marginal é aquela que
 - a. não é importante para as políticas públicas.
 - b. altera de modo crescente um plano existente.
 - c. torna um resultado ineficiente.
 - d. não influencia os incentivos.
4. Porque as pessoas respondem a incentivos,
 - a. os formuladores de políticas públicas podem obter resultados diferentes ao mudar as punições ou recompensas.
 - b. as políticas podem ter consequências inesperadas.
 - c. a sociedade enfrenta um *trade-off* entre eficiência e igualdade.
 - d. Todas as alternativas estão corretas.

As respostas estão no final do capítulo.

1-2 Como as pessoas interagem

Os quatro princípios anteriores abordaram como os indivíduos tomam decisões. Os próximos três princípios dizem respeito a como as pessoas interagem umas com as outras.

1-2a Princípio 5: o comércio pode ser bom para todos

Você pode ter ouvido nas notícias que a China concorre com os Estados Unidos na economia mundial. De certa forma isso é verdade. Empresas nos Estados Unidos e na China competem pelos mesmos clientes nos mercados de roupas, brinquedos, painéis solares, pneus automotivos e muitos outros itens.

É fácil se enganar, porém, ao pensar na competição entre países. O comércio entre os Estados Unidos e a China não é como uma competição esportiva, em que um lado ganha e o outro perde. Na verdade, o oposto é verdadeiro: o comércio entre dois países pode ser bom para ambas as partes. Mesmo quando o comércio na economia mundial é competitivo, isso pode levar a um desfecho positivo para ambos os países envolvidos.

Para entendermos o porquê, vamos pensar em como o comércio afeta uma família. Quando um membro de uma família busca 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 em uma economia está concorrendo com todas as demais.

Apesar dessa competição, uma 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 uma família tem muito mais benefícios ao fazer comércio com outras famílias. O comércio permite que as pessoas se especializem na atividade em que são melhores, seja 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 chineses, assim como os franceses, os nigerianos e os brasileiros, são tanto parceiros dos Estados Unidos na economia mundial quanto são concorrentes.

1-2b Princípio 6: os mercados são geralmente uma boa maneira de organizar a atividade econômica

O colapso do comunismo na União Soviética e no Leste Europeu no final dos anos 1980 e início dos anos 1990 foi um dos eventos transformadores do século passado. Em sua maior parte, os países do bloco soviético operavam com base na premissa de que as autoridades do governo estavam na melhor posição para alocar os recursos escassos da economia. Esses 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 o governo deveria organizar a atividade econômica de maneira a garantir o bem-estar do país e das nações amigas.

A maioria dos países que tinham economias de planejamento central abandonou esse sistema e mudou para economias de mercado. Em uma **economia de mercado**, as decisões de um 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 suas rendas. 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 pode parecer intrigante, porque aparentemente ninguém está cuidando do bem-estar da sociedade como um todo. Os mercados competitivos contêm muitos compradores e vendedores de diversos bens e serviços, e todos estão interessados, em primeiro lugar, em seu próprio bem-estar. Ainda assim, apesar da tomada de decisão descentralizada e regida pelo interesse próprio, as economias de mercado têm se mostrado notavelmente bem-sucedidas na organização da atividade econômica para promover a prosperidade.

Em seu livro publicado em 1776, *Uma investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações*, Adam Smith fez a mais famosa observação de toda a economia: “as famílias e empresas, ao interagirem em mercados competitivos, atuam como se fossem guiadas por uma ‘mão invisível’ que as leva a resultados desejáveis”. Um de nossos objetivos nesse 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 um mercado competitivo, 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 produção. A visão de 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.

As ideias de Smith apresentam um importante corolário: quando o governo não permite 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 problema que pode ser causado por políticas de controle direto dos preços, como a de controle dos



“Por \$ 5 por semana você pode assistir ao seu futebol sem que te perturbem para cortar a grama!”

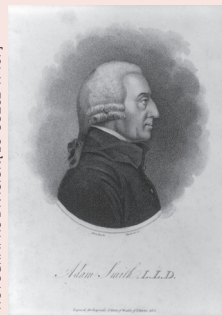
economia de mercado uma economia que aloca recursos por meio das decisões descentralizadas de muitas empresas e famílias que interagem nos mercados de bens e serviços

SAIBA
MAIS

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 estadunidenses 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 é a base intelectual da economia de mercado e, de maneira mais geral, da sociedade livre.

Por que as economias descentralizadas de mercado funcionam 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:



Adam Smith

LIBRARY OF CONGRESS PRINTS AND
PHOTOGRAPHS DIVISION [LC-USZ62-17407]

O homem tem quase que constantes oportunidades para esperar ajuda de seus semelhantes, e seria em 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-lhes 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. ■

aluguéis. E explica o fracasso dos países comunistas, nos quais os preços não eram determinados pelo mercado, mas ditados pelos planejadores centrais. Esses planejadores não tinham as inúmeras informações complexas e dinâmicas sobre os gastos dos consumidores e os custos dos produtores que, em uma economia de mercado, são refletidos nos preços. Os planejadores centrais falharam porque tentaram conduzir a economia com uma mão amarrada nas costas – a mão invisível do mercado.

Estudo
de caso

Adam Smith teria amado a Uber

Talvez você nunca tenha vivido em uma economia de planejamento central, mas, se já tentou pegar um táxi em uma grande cidade, deve ter sentido como é um mercado altamente regulado. Em muitas cidades, o governo local impõe controles rigorosos no mercado de táxis. Em geral, as regras vão além da regulamentação de seguro e segurança. Por exemplo, o governo pode limitar a entrada no mercado ao aprovar apenas um determinado número de registros ou licenças de táxi. Ele também pode determinar os preços que os táxis têm permissão para cobrar. O governo usa seus poderes executivos – ou seja, ameaça de multa ou prisão – para manter motoristas não autorizados longe das ruas e evitar a cobrança de preços não autorizados.

Em 2009, porém, esse mercado altamente controlado foi invadido por uma força disruptiva: a Uber, empresa que oferece um aplicativo de *smartphone* para conectar passageiros e motoristas. Como os veículos da Uber não circulam pelas ruas em busca de pedestres que procuram pelos táxis, eles não são, tecnicamente, táxis e, portanto, não estão sujeitos às mesmas regulamentações. Porém, oferecem um serviço semelhante. Na verdade, as corridas de Uber – e dos concorrentes da Uber que entraram no mercado desde então – em geral são mais convenientes. Em um dia frio e chuvoso, quem quer ficar esperando na calçada para conseguir um táxi vazio? É mais agradável continuar dentro de casa, usar o *smartphone* para programar a corrida e se manter quente e seco até o carro chegar.

Os veículos da Uber normalmente cobram menos que os táxis, mas nem sempre. Os preços da Uber aumentam significativamente quando há um pico na demanda, como durante uma tempestade repentina ou na noite de Ano Novo, quando inúmeros festeiros embriagados procuram por uma forma segura de voltar para casa. Os táxis regulamentados, por sua vez, geralmente são impedidos de adotar preços dinâmicos.

Nem todo mundo gosta da Uber. Motoristas de táxis tradicionais reclamam que essa nova concorrência reduz sua renda. Isso não é surpresa: fornecedores de bens e serviços em geral não gostam de novos concorrentes. No entanto, a competição vigorosa entre os produtores faz o mercado funcionar bem para os consumidores.

É por isso que os economistas apoiaram a entrada da Uber no mercado. Uma pesquisa realizada em 2014 com dezenas de economistas proeminentes perguntou se serviços como os da Uber aumentavam o bem-estar dos consumidores. Todos os economistas responderam que sim. A pesquisa também perguntou se o preço dinâmico aumentava o bem-estar dos consumidores – e 85% deles disseram que sim. O preço dinâmico faz com que os clientes paguem mais às vezes, mas como os motoristas de Uber respondem a incentivos, ele também aumenta a quantidade de carros fornecidos quando eles são mais necessários. Os preços dinâmicos também ajudam a alocar os serviços àqueles consumidores que mais os valorizam e reduzem os custos da busca e espera por um carro.

Se Adam Smith estivesse vivo, com certeza teria um aplicativo de transporte instalado em seu celular. ●

1-2c Princípio 7: às vezes os governos podem melhorar os resultados dos mercados

Se a mão invisível do mercado funciona tão bem, o que resta ao governo fazer pela economia? 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 somente poderá fazer maravilhas 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 as empresas cinematográficas não produzirão filmes se muitas pessoas aderirem à pirataria. Todos nós confiamos nos sistemas executivo e jurídico do governo a fim de fazer valer o direito sobre aquilo que produzimos – e a mão invisível funciona apenas com um sistema legal atuante.

Há, ainda, outra razão que justifica o fato de precisarmos de governo: a mão invisível é poderosa, mas não é onipotente. Há duas razões amplas que justificam o governo intervir na economia e alterar a alocação de recursos que as pessoas escolheriam por conta própria: promover a eficiência e promover a igualdade. Ou seja, políticas podem visar ao aumento do bolo econômico ou ao tamanho de suas fatias.

Consideremos primeiro o objetivo da eficiência. Embora a mão invisível geralmente leve os mercados a alocar os recursos de forma a maximizar o tamanho do bolo



RICHARD LEVINE/ALAMY STOCK PHOTO

A tecnologia pode melhorar esse mercado.

direito de propriedade

a capacidade de um indivíduo de possuir e exercer controle sobre recursos escassos

falha de mercado

uma situação em que o mercado, por si só, não consegue alocar recursos eficientemente

externalidade

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

poder de mercado

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

econômico, isso nem sempre acontece. Os economistas usam a expressão **falha de mercado** para se referir a uma situação em que o mercado, por si só, não consegue produzir uma alocação eficiente de recursos. Uma possível causa de falha de mercado é a **externalidade**, que é o impacto das ações de uma pessoa sobre o bem-estar dos que estão próximos. Um exemplo clássico de uma externalidade é a poluição. Quando a produção de um bem polui o ar e cria problemas de saúde para as pessoas que vivem próximo à fábrica, o mercado pode falhar em considerar esse custo. 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) de 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 próprios; o dono do poço pode tirar vantagem dessa oportunidade restringindo a oferta de água e aumentando o seu preço. Quando há externalidades ou poder de mercado, políticas públicas bem concebidas podem aumentar a eficiência econômica.

Agora, consideremos o objetivo da igualdade. Mesmo que a mão invisível produza resultados eficientes, ela pode apresentar grandes disparidades no bem-estar. Uma economia de mercado recompensa as pessoas de acordo com a sua capacidade de produzir coisas pelas quais outras pessoas estejam dispostas a pagar. O melhor jogador de basquete do mundo ganha mais do que o melhor jogador de xadrez simplesmente porque as pessoas estão dispostas a pagar mais para assistir a uma partida de basquete do que para assistir a um jogo de xadrez. A mão invisível não garante que todos tenham comida suficiente, roupas decentes e atendimento médico adequado. Essa desigualdade pode 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.

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. Ao estudar economia, você se torna um melhor juiz para avaliar quando uma política de governo é justificável porque promove a eficiência ou igualdade e quando não é.

Teste rápido

5. O comércio internacional beneficia um país quando
 - a. a receita da venda no exterior supera os gastos provenientes de compras no exterior.
 - b. seus parceiros comerciais passam por uma redução no bem-estar.
 - c. todos os países se especializam em fazer o que fazem de melhor.
 - d. não há perda de empregos domésticos por conta do comércio.
6. A “mão invisível” de Adam Smith refere-se
 - a. aos métodos sutis e geralmente ocultos que as empresas usam para lucrar à custa do consumidor.
 - b. à capacidade dos mercados competitivos de alcançar os resultados desejados, apesar do interesse próprio dos participantes do mercado.
 - c. à capacidade da regulamentação governamental de beneficiar os consumidores, mesmo quando eles não estão cientes dessas regulamentações.
 - d. à maneira com que os produtores ou consumidores de mercados não regulamentados impõem custos a observadores inocentes.
7. O governo pode intervir em uma economia para
 - a. proteger direitos de propriedade.
 - b. corrigir uma falha de mercado derivada de externalidades.
 - c. obter uma distribuição de renda mais igualitária.
 - d. Todas as alternativas acima

As respostas estão no final do capítulo.

1-3 Como funciona a economia como um todo

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

1-3a Princípio 8: o padrão de vida de um país depende de sua capacidade de produzir bens e serviços

As diferenças de padrão de vida em todo o mundo são impressionantes. Em 2019, o estadunidense médio tinha uma renda de cerca de \$ 65 mil. No mesmo ano, o alemão médio ganhava cerca de \$ 56 mil, o chinês médio, cerca de \$ 17 mil, e o nigeriano médio, apenas \$ 5 mil.* Essa grande variação do nível de rendimento se reflete em diversos indicadores de qualidade de vida. Pessoas de países de renda elevada têm mais computadores 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, a renda cresceu historicamente cerca de 2% ao ano (após ajustes que ocorreram por causa de alterações no custo de vida). Nesse ritmo, 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 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 hora 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 um padrão de vida elevado; em nações onde os trabalhadores são menos produtivos, a maioria das pessoas precisa enfrentar uma vida com maior escassez. De forma semelhante, a taxa de crescimento da produtividade de um país determina a taxa de crescimento de sua renda média.

A relação entre produtividade e padrão de vida é simples, mas suas implicações são profundas. Se a produtividade é o determinante principal do padrão de vida, outras explicações devem ser de importância secundária. Por exemplo, poderia ser tentador creditar aos sindicatos de trabalhadores ou a empregadores generosos a elevação do padrão de vida dos trabalhadores estadunidenses durante o século passado. Mas a verdadeira heroína dos trabalhadores estadunidenses é sua produtividade crescente. Como outro exemplo, alguns comentaristas sugeriram que o aumento da concorrência internacional explica a desaceleração no crescimento da renda iniciada em meados da década de 1970 nos Estados Unidos. Porém, o real vilão era a queda do crescimento da produtividade.

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 aumentar a produtividade ao 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.

1-3b 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 milhões 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. Durante

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

inflação
um aumento do nível geral de preços da economia

*N. de R.T. Em 2019, segundo dados do Banco Mundial, a renda média do brasileiro era de cerca de 9 mil dólares.



“Bem, o preço era 68 centavos quando você entrou na fila, mas agora é 74!”

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, nas primeiras décadas do século XXI, a inflação ficou em torno de 2% ao ano; nesse ritmo seriam necessários 35 anos para que os preços dobrassem. Como uma inflação elevada impõe diversos custos à sociedade, mantê-la em níveis razoáveis 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, seu valor diminui. Na Alemanha, no início da década de 1920, quando os preços estavam, em média, triplicando a cada mês, a quantidade de moeda também triplicava mensalmente. Embora menos dramática, a história econômica dos Estados Unidos aponta para uma conclusão semelhante: a inflação elevada da década de 1970 estava associada a um rápido crescimento da quantidade de moeda, e a baixa inflação dos anos 1980, a um lento crescimento da quantidade de moeda.

Em 2022, quando a edição em inglês deste livro estava sendo impressa, a inflação nos Estados Unidos estava em alta. Em fevereiro daquele ano, os preços para o consumidor estavam 7,9% mais altos do que um ano antes, a maior taxa de inflação em 40 anos. Durante a recessão econômica causada pela pandemia de coronavírus em 2020, o governo aliviou as dificuldades com um grande aumento nos gastos, e a quantidade de dinheiro disponível na economia aumentou significativamente. Essas políticas, somadas a interrupções na oferta provocadas pela pandemia, contribuíram para o aumento da inflação. A principal questão era se o aumento da inflação seria transitório, como muitos representantes do governo acreditavam, ou se acabaria sendo incorporado à economia, como ocorreu nos anos 1970. O resultado dependeria, em grande parte, da política monetária futura.

1-3c Princípio 10: a sociedade enfrenta um *trade-off* de curto prazo entre inflação e desemprego

Um aumento na quantidade de dinheiro causa principalmente a elevação dos preços no longo prazo, mas a história é mais complexa no curto prazo. Muitos economistas descrevem os efeitos de curto prazo do crescimento monetário como a seguir:

- 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 último *trade-off* de efeito econômico amplo: um *trade-off* de curto prazo entre a inflação e o desemprego.

Alguns economistas ainda questionam essas ideias, mas a maioria aceita que a sociedade enfrenta um *trade-off* 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 *trade-off* independentemente de se a inflação e o desemprego se apresentam em níveis elevados (como ocorreu no início da década de 1980), em níveis baixos (como na década de 2010) ou em níveis intermediários. Esse *trade-off* de curto prazo é de grande importância para a análise do **ciclo econômico** – 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 *trade-off* 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 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 é objeto de constante debate.

ciclo econômico
flutuações da atividade econômica, como o desemprego e a produção de bens e serviços

Teste rápido

8. O principal motivo para alguns países terem um padrão de vida médio mais elevado do que outros é que
 - a. os países mais ricos exploraram os mais pobres.
 - b. os governos de alguns países emitiram mais dinheiro.
 - c. alguns países têm leis mais fortes para proteger os direitos dos trabalhadores.
 - d. alguns países têm níveis mais elevados de produtividade.
9. Se um país apresenta inflação elevada e persistente, a explicação mais provável é que
 - a. o governo está emitindo quantidades excessivas de moeda.
 - b. os sindicatos estão negociando salários excessivamente altos.
 - c. o governo está impondo níveis excessivos de tributação.
 - d. as empresas estão usando seu poder de mercado para impor aumentos de preços excessivos.
10. Se um governo usa as ferramentas da política monetária para reduzir a demanda por bens e serviços, o resultado provável é _____ inflação e _____ desemprego em curto prazo.
 - a. menor; menor
 - b. menor; maior
 - c. maior; maior
 - d. maior; menor

As respostas estão no final do capítulo.

1-4 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 da economia** que destacamos neste capítulo e resumimos na Tabela 1-1. Mantenha esses princípios em mente, pois até a mais sofisticada das análises econômicas se fundamenta neles.

Tabela 1-1

Dez princípios da economia

Como as pessoas tomam decisões

1. As pessoas enfrentam *trade-offs*.
2. O custo de algo é o que você renuncia para obtê-lo.
3. As pessoas racionais pensam na margem.
4. As pessoas reagem a incentivos.

Como as pessoas interagem

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

Como funciona a economia como um todo

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 *trade-off* de curto prazo entre inflação e desemprego.

RESUMO DO CAPÍTULO

- As lições fundamentais sobre a tomada de decisão individual são as seguintes: as pessoas enfrentam *trade-offs* entre objetivos alternativos, o custo de qualquer ação é medido em termos de oportunidades perdidas, as pessoas racionais tomam decisões depois de comparar custos marginais e benefícios marginais, e os indivíduos mudam seu comportamento por causa de incentivos.
- As lições fundamentais sobre as interações entre pessoas são as seguintes: o comércio e a interdependência podem ser mutuamente benéficos, os mercados costumam ser uma boa maneira de coordenar a atividade econômica, e o governo pode potencialmente melhorar os resultados do mercado quando corrige uma falha de mercado ou promove maior igualdade econômica.
- As lições fundamentais sobre a economia como um todo são estas: a produtividade é a fonte fundamental dos padrões de vida, o aumento na emissão de moeda é a causa fundamental da inflação, e a sociedade enfrenta um *trade-off* de curto prazo entre inflação e desemprego.

CONCEITOS-CHAVE

escassez, p. 2	mudança marginal, p. 4	poder de mercado, p. 10
economia, p. 2	incentivo, p. 5	produtividade, p. 11
eficiência, p. 3	economia de mercado, p. 7	inflação, p. 11
igualdade, p. 3	direito de propriedade, p. 9	ciclo econômico, p. 12
custo de oportunidade, p. 3	falha de mercado, p. 10	
pessoa racional, p. 4	externalidade, p. 10	

QUESTÕES DE REVISÃO

1. Dê três exemplos de *trade-offs* importantes com que você se depara na vida.
2. Quais itens você incluiria para descobrir o custo de oportunidade de fazer um passeio a um parque de diversões?
3. A água é necessária para a vida. O benefício marginal de um copo d'água é grande ou pequeno?
4. Por que os formuladores de políticas devem levar em consideração os incentivos?
5. Por que o comércio entre países não é como um jogo, em que alguns vencem e outros perdem?
6. O que a “mão invisível” do mercado faz?
7. Quais são as duas principais causas de falhas de mercado? Dê um exemplo de cada.
8. Por que a produtividade é importante?
9. O que é inflação e quais são suas causas?
10. Como a inflação e o desemprego estão relacionados no curto prazo?

PROBLEMAS E APLICAÇÕES

1. Descreva alguns *trade-offs* enfrentados nas seguintes situações:
 - a. uma família ao decidir se compra um carro
 - b. um membro do Congresso ao decidir quanto gastar nos parques nacionais
 - c. o presidente de uma empresa ao decidir se abre uma nova fábrica
 - d. um professor ao decidir o quanto preparar para uma aula
 - e. um recém-formado ao decidir se deve cursar pós-graduação
 - f. o único responsável por uma criança pequena decidindo se aceita um emprego
2. Você está tentando decidir se tira férias ou não. A maioria dos custos (passagem aérea, hotel, alimentação, passeios) se mede em dinheiro, mas os benefícios são psicológicos. Como se pode comparar os benefícios com os custos?
3. Você pretendia passar o sábado trabalhando, mas um amigo o convida para jogar futebol. Qual é o custo real de ir jogar futebol? Agora suponha que você planeje passar o dia estudando. Nesse caso, qual é o custo de ir jogar futebol? Explique.

4. Você ganha \$ 100 em um bolão de futebol. Você pode escolher entre gastar o dinheiro agora e guardá-lo por um ano, depositando-o em uma conta de poupança que paga juros de 5%. Qual é o custo de oportunidade de gastar os \$ 100 agora?
5. A empresa que você administra investiu \$ 5 milhões no desenvolvimento de um novo produto, mas ele ainda não foi concluído. Em uma reunião, sua equipe de vendas relatou que a introdução de produtos concorrentes reduziu o volume previsto de vendas de seu novo produto para \$ 3 milhões. Se o custo de completar o desenvolvimento e fazer o produto fosse \$ 1 milhão, valeria a pena gastar esse dinheiro? Qual é o valor máximo que você deveria pagar para concluir o desenvolvimento?
6. Um projeto de lei de 1996, que reformulou programas antipobreza do governo dos Estados Unidos, limitou a duração de muitos benefícios para apenas dois anos.
 - a. Como isso afeta os incentivos ao trabalho?
 - b. Como isso poderia representar um *trade-off* entre igualdade e eficiência?
7. Indique se cada uma das seguintes atividades do governo é motivada pela preocupação com a igualdade ou com a eficiência. Quando a preocupação for com a eficiência, discuta o tipo de falha de mercado em questão.
 - a. regulamentar os preços da TV a cabo
 - b. dar às pessoas pobres vales que podem ser usados para comprar comida
 - c. proibir que as pessoas fumem em locais públicos
 - d. dividir a Standard Oil (que já possuiu 90% de todas as refinarias de petróleo dos Estados Unidos) em várias pequenas empresas
- e. aumentar as alíquotas do imposto de renda das pessoas mais ricas
- f. aprovar leis para punir quem dirigir sob o efeito de substâncias
8. Discuta cada uma das afirmativas a seguir do ponto de vista da igualdade e da eficiência.
 - a. “É preciso garantir a todos os membros da sociedade o melhor atendimento médico possível.”
 - b. “Os trabalhadores que são demitidos deveriam receber o seguro-desemprego até que encontrem trabalho.”
9. De que maneira seu padrão de vida é diferente do de seus pais ou avós quando tinham sua idade? O que causou essas mudanças?
10. Suponhamos que os trabalhadores decidam poupar uma parte maior da renda que recebem. Se os bancos emprestarem essa poupança extra para as empresas que empregam esses fundos para construir novas fábricas, como esse aumento de poupança poderá levar a um crescimento rápido da produtividade? Quem se beneficiará da maior produtividade?
11. Durante a Guerra pela Independência dos EUA, as colônias estadunidenses não conseguiam obter carga fiscal suficiente para financiar completamente seus esforços de guerra. Para compensar a diferença, as colônias decidiram emitir mais moeda. A emissão de moeda para cobrir gastos às vezes é chamada de “imposto inflacionário”. Quem você acha que é “taxado” quando se emite mais moeda? Por quê?

Respostas do teste rápido

1. a 2. c 3. b 4. d 5. c 6. b 7. d 8. d 9. a 10. b